سهل! دقيق! ممتع!



بوصلة الشخصية

أسلوب جديد لفهم الناس

دايان تيرنر وثلما جريكو

ترجمة
د. حمود الشريف
جامعة الملك سعود

مكتبة جرير
JARIR BOOKSTORE
... not just a Bookstore

سهل! دقيق! ممتع!

بوصلة الشخصية

أسلوب جديد لفهم الناس

دايان تيرنر وثلما جريكو

ترجمة
د. حمود الشريف
جامعة الملك سعود

مكتبة جرير
JARIR BOOKSTORE
...not just a Bookstore

مكتبة جرير
JARIR BOOKSTORE
... not just a Bookstore ... ليست مجرد مكتبة

المركز الرئيسي (المملكة العربية السعودية)				
ص. ب ٣١٩٦	تليفون	٤٦٢٦٠٠٠	١	+٩٦٦
الرياض ١١٤٧١	فاكس	٤٦٥٦٣٦٣	١	+٩٦٦
المعارض: الرياض (المملكة العربية السعودية)				
شارع العليا	تليفون	٤٦٢٦٠٠٠	١	+٩٦٦
شارع الأحساء	تليفون	٤٧٧٣١٤٠	١	+٩٦٦
طريق الملك عبدالله	تليفون	٢٦٤٥٨٠٢	١	+٩٦٦
طريق الملك عبدالله (حي الحمرا)	تليفون	٢٧٨٨٤١١	١	+٩٦٦
الدائري الشمالي (مخرج ٥/٦)	تليفون	٢٧٥٤٧١٠	١	+٩٦٦
القصيم (المملكة العربية السعودية)				
شارع عثمان بن عفان	تليفون	٣٨١٠٠٢٦	٦	+٩٦٦
الخبر (المملكة العربية السعودية)				
شارع الكورنيش	تليفون	٨٩٤٣٣١١	٣	+٩٦٦
مجمع الراشد	تليفون	٨٩٨٢٤٩١	٣	+٩٦٦
الدمام (المملكة العربية السعودية)				
الشارع الأول	تليفون	٨٠٩٠٤٤١	٣	+٩٦٦
الأحساء (المملكة العربية السعودية)				
المبرز طريق الظهران	تليفون	٥٣١١٥٠١	٣	+٩٦٦
جدة (المملكة العربية السعودية)				
شارع صاري	تليفون	٦٨٢٧٦٦٦	٢	+٩٦٦
شارع فلسطين	تليفون	٦٧٣٢٧٢٧	٢	+٩٦٦
شارع التحلية	تليفون	٦٧١١١٦٧	٢	+٩٦٦
شارع الأمير سلطان	تليفون	٢٣٨٢٠٥٥	٢	+٩٦٦
شارع عبدالله السليمان (جامعة بلازا)	تليفون	٦٨٧٢٧٤٣	٢	+٩٦٦
مكة المكرمة (المملكة العربية السعودية)				
أسواق الحجاز	تليفون	٥٦٠٦١١٦	٢	+٩٦٦
الدوحة (دولة قطر)				
طريق سلوى - تقاطع رمادا	تليفون	٤٤٤٠٢١٢		+٩٧٤
أبو ظبي (الإمارات العربية المتحدة)				
مركز الميناء	تليفون	٦٧٣٣٩٩٩	٢	+٩٧١
الكويت (دولة الكويت)				
الحولي - شارع تونس	تليفون	٢٦١٠١١١		+٩٦٥

موقعنا على الإنترنت www.jarirbookstore.com
للمزيد من المعلومات الرجاء مراسلتنا على :
jbpublications@jarirbookstore.com

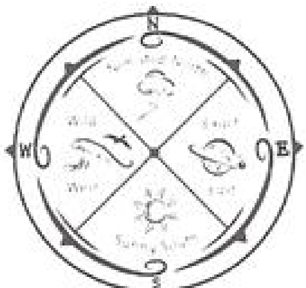
إعادة طبع
الطبعة السادسة ٢٠٠٦

First published in Great Britain in 1998 by Element Books Limited, Shaftesbury, Dorset.

The Personality Compass

A New Way to Understand People

Diane Turner and Thelma Greco



مكتبة جرير
JARIR BOOKSTORE
... not just a Bookstore

ELEMENT

جدول المحتويات



مقدمة

كل المسافرين في العالم سيخبرون اختلافات ثقافية ملحوظة خلال زيارتهم، مثلا، النرويج، أو اليابان، أو جامايكا، أو الولايات المتحدة. فالتضاريس والطقس مختلفة، والناس يبدون، وتحس بهم، ويتحركون، ويتصرفون بطريقة مختلفة. إننا نستطيع حتى أن نشعر بالاختلافات في المكالمات الهاتفية التي نجريها مع أناس من مختلف أنحاء العالم؛ من الشمالي السريع إلى الجنوبي المسترخي، ومن الشرقي الرسمي إلى الغربي غير الرسمي. وباستعمال ما هو مفهوم إلى الآن في نوع من الوعي العالمي بالخصائص الثقافية، قمنا بكتابة بوصلة الشخصية كأسلوب جديد لفهم الناس طبقا لنمط الشخصية. هذا الكتاب مصدر فريد لتطبيق أقدم وأحدث أبحاث الشخصية لإحداث أثر في حياتنا بطريقة إيجابية.

ما الذي يجعل كتاب بوصلة الشخصية مختلفا عن الكثير من الكتب الأخرى التي كُتبت عن السبب الذي يجعل الناس يبدون على ما هم عليه؟

- التصميم البياني للكتاب عملي ومثير للاهتمام بقراءته، ونافع كمرجع مكتبي سهل الاستعمال.

- التناظر الثقافي الوظيفي المألوف المقدم من خلال بوصلة الشخصية، مصدر فريد لتعيين نمط الشخصية، سهل على الفهم، والتذكر ويستعمل مباشرة لفهم الناس.
- الفرضية القائلة بوجود أربع طبائع رئيسة مختلفة للشخصية مدعومة بالنظريات القديمة، وكذلك بالدراسات العلمية الحديثة.

وهدف هذا الكتاب ذو أوجه ثلاثة: (١) لمساعدتك في معرفة وتقييم نفسك، (٢) لمساعدتك في التكيف بصورة أفضل مع كل أنواع الناس ولتستمتع بعلاقات ناجحة، و(٣) لمساعدتك في اختيار الوظيفة أو المهنة المناسبة لتضمن الدرجة القصوى من الرضا الشخصي والنجاح الوظيفي. الهدف هو تقديم طريقة سريعة، سهلة، ودقيقة لتعيين الطبيعة الموروثة لك وللناس الآخرين حتى تفهم الاحتياجات الخاصة، ومحاب ومكاره، والمواهب الطبيعية، ومهارات وسلوكيات الأنماط الأربعة الرئيسة. إنّ فهم الطبيعة الخاصة للشخص وشخصيته تعتبر أيضا مفتاحا لتحفيزه والتواصل معه بطريقة فعالة.

وباستعمال تناظر عالمي، هناك تواز بين جهات الشمال، والشرق، والجنوب، والغرب على البوصلة، والخصائص الثقافية لكل واحدة من المناطق الأربعة، والطباع الأربعة الرئيسة للإنسان. على سبيل المثال، بوصلة الشخصية تشير إلى الأفراد الذين هم مثال على التوكيدية، والاستقلالية، والسرعة كخصائص الناس في الثقافات الشمالية، بقوتهم وإرثهم في ركوب البحر، مثل أولئك الاسكندنافيين؛ على أساس أن لهم طبيعة شمالية. فكّر في الفايكنج وفتوحاتهم القوية.

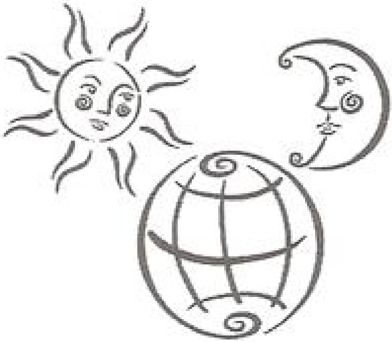
والأفراد الذين هم مثال خصائص المحافظة، والتحفظ للناس في الثقافات الشرقية، بزيهم الرسمي، الطقسي مثل الأسيويين، يشار إليهم على أن لهم طبيعة شرقية. فكِّر في اليابانيين واحترامهم للآداب.

الأفراد ذوو الطبيعة الجنوبية يعرضون خصائص الصداقة، والكرم، والبطه للناس في الثقافات الجنوبية، مثل أهل الجزر الاستوائية المتمهلين المسترخين. فكِّر في الجامايكيين الاجتماعيين واستعدادهم للمساعدة.

وخصائص المغامرة، والخيال، والإبداع للناس في الثقافات الغربية، بروحهم المتحررة، وارثهم الريادي، مثل الأمريكيين الشماليين، تمتلكها الطبيعة الغربية. فكِّر في المخاطرين الأمريكيين وأفكارهم غير التقليدية.

الفصل الأول يقدم تمهيدا تاريخيا ودلائل علمية حديثة تؤيد التوزيع الرباعي للسمات الذي يميز طبائع الإنسان الأربع المختلفة. والفصل الثاني يشرح التناظر الثقافي ويقدم رسوما بيانية لبوصلة الشخصية، ولمحة عن التجمعات الثقافية الأربع المختلفة، ويقدم تمرينا على تمييز النمط واختبارا سريعا للاستعمال السهل والتمييز السريع لكل طبع. وكل فصل من الثالث إلى السادس يمثل إحدى الطبائع الثقافية الأربع على بوصلة الشخصية، ويقدم: (١) معلومات تنويرية مفيدة عن خصائص ومهارات كل نوع و(٢) يوضح بالرسم البياني استراتيجيات للانسجام والتعامل بفاعلية مع كل من الطبائع الأربع. يبين الفصل السابع كيف أن هذه الاختلافات الموروثة في النمط يمكن أن تخلق صعوبات طبيعية بين الناس، وكيف نقلل من احتمالات التصادم، وكيف نطوِّر كل اتجاهات الشخصية الأربع لنضمن أعلى درجات النجاح الشخصي والوظيفي.

ومثلما أنّ رموزا قد طُوِّرت كونيا لتبسيط الاتصال دون حواجز اللغة، فإن مصطلحاتنا ورموزنا العالمية يمكن أن توحد أسلوب فهم وإدراك الناس من كل الثقافات لبعضهم البعض. وبأسلوب ما، تصل الإشارة بأنه تماما كما أنّ اتجاهات الشمال، والشرق، والجنوب، والغرب مهمة بنفس القدر، ومن دون تصور مسبق عن طبقية في القيمة، فكذلك الحال مع الطبيعة الإنسانية. فكل الاتجاهات، والثقافات وأنماط الشخصية مهمة ومكمّلة للكل. ومعلوم أنه بالإمكان تحسين احترام الذات وتمهيد سبيل للسلام بين العائلات، والمجتمعات، وحتى الشعوب. وبوصلة الشخصية تبسّط هذا الفهم وكذلك عملية الاتصال.



الفصل الأول



مراجعة طبائع الإنسان الأربعة

التأسيس على النظريات الكلاسيكية

بوصلة الشخصية مبنية على افتراض وجود أربعة تجمعات من الصفات الإنسانية التي تميز كل واحدة من الطبائع الأربعة الأساسية لدى البشر على أنها مختلفة وراثيا، ولكنها جميعا متساوية في الأهمية كل في مجاله. هذا المفهوم ليس جديدا، ولكن الفريد هو استعمال التشبيه الحضاري لجعل المعلومات أسهل في التذكر والاستعمال. والتاريخ يؤيد تقسيم الطبيعة الإنسانية والشخصية إلى أربع مجموعات رئيسية. فمنذ القرن الخامس قبل الميلاد، قام هيبوكريتس (أبقراط)، "أبو الطب"، بالربط بين ما أسماه أمزجة الجسم الأربعة وسوائل الجسم (الأخلاط)، وقام بوصف تجمعات من الصفات شبيهة بما يوجد اليوم في بحوث الدماغ والكيمياء الحيوية.

هيبوكريتس (أبقراط)

الأخلاط الأربعة

- صفراوي – اندفاعي، سريع التهيج
- سوداوي (ميلنخولي) – متقلب المزاج، تأملي
- بلغمي – هادئ، بطيء الحركة
- دموي – نشط، متفائل

أرسطو

"النسب المتضادة": قوى الطبيعة



كان الإغريق ينظرون إلى كل شيء في الطبيعة على أنه مشتمل على الخصائص الأصلية الموجودة في هذه العناصر الأربعة لكل قوى الحياة. وميز أرسطو، في القرن الرابع قبل الميلاد، بين "النسب المتضادة" في الخصائص المميزة للنار، والتراب، والماء، والهواء، والتي هي مرتبطة بالطبيعة والشخصية الإنسانية كذلك (Haider, 1968).

يونج

"الوظائف" الأساسية الأربع للنفس البشرية



"الاتجاهات" الأربع الرئيسية للنفس البشرية



في بدايـة القرن العشـرين، طوّر كارل يونج نظرية في أنماط الشخصية حدد فيها ما أسمـاه بالوظائف الأربعة والاتجاهات الأربعة في أساس الطبيعة البشرية. وقد بينت بحوثـه أن لكـل فـرد وظـيفة مسيطرة في شخصيته عند الولادة، أو في مرحلة مبكرة من الطفولة، والتي تحدد كيف يسلك تجاه العالم الخارجي.

التجمعات الأربع الرئيسية من أنماط الشخصية

الرمز

ف = تفكير	ط = انبساط
د = حدس	ح = حكمي
ش = شعور	ن = انطواء
س = إحساس	ك = إدراك



الأنماط

١. ن،س،ف،ح/ن،س،ش،ح/ن،س،ف،ك/ن،س،ش،ك
٢. ن،د،ش،ح/ن،د،ف،ح/ن،د،ش،ك/ن،د،ف،ك
٣. ط،س،ف،ح/ط،س،ش،ح/ط،س،ف،ك/ط،س،ش،ك
٤. ط،د،س،ح/ط،د،ف،ح/ط،د،ش،ك/ط،د،ف،ك

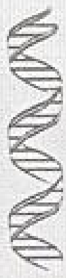
مؤشر مايرز-برجز للنمط مبني على أنماط يونج وهو يستعمل اليوم بكثافة لفحص أنماط الشخصية الفردية والاهتمامات والقدرات الأصلية لكل نمط. وحسب تنظير يونج، الوظيفة والاتجاه الغالب للشخص هي التي يتم تفضيلها لا شعورياً على الأنماط والاتجاهات الأخرى من قِبَل الفرد. وفي نهاية الأمر، تصبح متطورة جدا على المستوى الشعوري كذلك. ومؤشر مايرز-برجز يماثل أنماط واتجاهات يونج الأربعة بتركيبات مختلفة. والنتيجة النهائية هي أربعة تجمعات من أنماط الشخصية.

واطسون/كريك

الحمض النووي

في بداية الخمسينيات من القرن العشرين، اكتشف جي دي واطسون و إف إتش سي كريك أن الحمض النووي (DNA) يحمل معلومات وراثية. هذا الاكتشاف كان غير متوقع لأنه كان يُعتقد في السابق أن البروتينات هي فقط التي تشتمل على تركيبات معقدة تحمل المعلومات الوراثية. ولقد واجه علماء الوراثة صعوبة بالغة في قبول الحمض النووي كمادة وراثية بسبب بساطة تركيبها الكيميائي؛ والذي يتكون فقط من أربعة نيوكليوتيدات مترابطة على شريط طويل مكوَن من وحدات متكررة تُشكّل شريطا حلزونياً مزدوجاً. هذه القواعد الأربعة المكونة للحمض النووي تقدم تفسيرا لكل الصفات الموروثة.

النيوكليوتيدات الأربعة التي تشكل الحلزون المزدوج للحامض النووي



١. الأدينين

٢. الجوانين

٣. السيتوزين

٤. الثايمين

<table>
<tr><th colspan="2">فصائل الدم</th></tr>
<tr><td colspan="2">فصيلة الدم أوه (O)
الملكة إليزابيث ورونالد ريجان
• متوجه نحو الهدف • قائد قوي • واقعي</td></tr>
<tr><td>فصيلة الدم بي (B)
توم سيلك وميا فارو
• مرن • غير تقليدي • إبداعي</td><td>فصيلة الدم أيه (A)
ألن ألدا وجيمي كارتر
• متوجه نحو التفاصيل • جاد • حذر</td></tr>
<tr><td colspan="2">فصيلة الدم أيه بي (AB)
جون إف كينيدي وإدجار ألن بوو
• سياسي • محب للفكاهة • صديق الكل</td></tr>
</table>

بقدر ما تبدو عليه من غرابة، فالعلاقة بين فصيلة الدم وسمات الشخصية، أو الطبيعة، تم اكتشافها من قِبَل توشيتاكا نومي، بمساعدة من ألكسندر بشْر. وتصنيف سمات الناس لكل فصيلة من فصائل الدم ينتج عنه تجمعات شبيهة بتلك الأنماط من الطبائع الأربعة. ومع ذلك، من المهم ملاحظة أنه مهما كانت الدرجة التي تكون بها طبيعة الفرد محددة وراثيا، فإن بلايين التركيبات من الحامض النووي المُتطلبة لكل سمة إنسانية ينتج عنها مع ذلك درجة هائلة من التفرد ضمن كل طبيعة من الطبائع الأربعة.

فرايدمان/سبيري

مكتشفات الفصيلة أيه/الفصيلة بي والفص الأيمن/الفص الأيسر من المخ

الاختلافات في عناصر الكيمياء الحيوية تم اكتشافها فيما أشار إليه د. ماير فرايدمان بنمط أيه ونمط بي من الناس. فقد اكتشف في دراسات رد الفعل على الضغوط والأخطار بالنسبة لشخصية أو طبيعة النمط أيه A (ضغط عال) والنمط بي B (ضغط منخفض)، اختلافات في كيمياء البدن بين النمطين. وبالتحديد، المفحوصون من النمط أيه الذي يسهل إثارته نتج لديهم مستويات مرتفعة من الإبينفرين والكورتيزول، وكان تدفق الدم إلى العضلات لديهم أكبر بثلاثة أضعاف من أفراد النمط بيB.

اكتشف د. روجر سبيري، الذي نال في سنة ١٩٨١ جائزة نوبل في الطب لتجاربه على فصي المخ، فروقا أساسية في أنماط التفكير التي تجري في النصف الأيمن من المخ (غير لفظي، ابتكاري) مقابل تلك التي تجري في النصف الأيسر (لفظي، تحليلي). لقد وجد أن المخاخ مختلفة عند الميلاد، بتوصيلات عصبية مختلفة تؤدي إلى معالجة ذهنية مختلفة وشخصيات مختلفة بين الأفراد. وأشارت النتائج التي تم التوصل إليها إلى أن المخ هو الذي يحدد طبيعة الإنسان، بالإضافة إلى قدرته على أن يصبح شاعراً، أو موسيقياً، أو فناناً، أو ميكانيكياً، أو عالماً.

سمات النمط أيه/النمط بي والفص الأيمن/الفص الأيسر من المخ

الدراسات العلمية لفرايدمان، وسبيري وآخرين قدمت دليلا قويا على أن الكيمياء الحيوية لأبداننا لها تأثير هائل على من نكون، وكيف نتصرف وعلى نقاط القوة والضعف الطبيعية لدينا. وقد كشفت عدة دراسات لعلماء الأعصاب المعاصرين أن الاختلافات السلوكية لها تمثيلات مادية مميّزة في المخ.

تفكير المخ الأيمن	مزاج النمط أيه	تفكير المخ الأيسر
إيقاع	توكيدي	لغة
موسيقى	تنافسي	منطق
صور	طموح	عدد
تخيل	سريع الحركة	تسلسل
أحلام يقظة	عَجول	خطي
ألوان	نشيط	تحليل
أبعاد	حاسم	حساب

مزاج النمط بي

ساكن

متمهل

صبور

لطيف

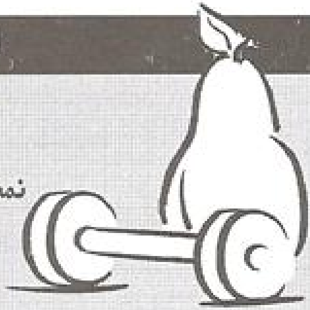
بطيء الحركة

هادىء

سلبي

(ملاحظة: عندما يكون الشخص مواجها لنا، يظهر نصفا مخه الأيمن والأيسر معكوسين)

أبرافانيل/كنج



أنماط الجسم

نمط الجسد النخامي

(وزن موزّع)

- متشبث برأيه
- واثق من نفسه
- فعال

نمط الجسد الدرقي

(الوزن مركز في الوسط)

- حيوي
- ظريف
- متعدد الأبعاد

نمط الجسد الأدرنالي

(الوزن مركز في منطقة البطن)

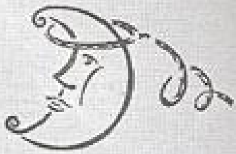
- إلحاحي
- مقتدر
- مركز

نمط الجسد التناسلي

(سفلي الوزن)

- قادر على الرعاية
- مُعين
- جذاب

الطبيب إيليوت دي أبرافانيل، وإليزابيث أيه كنج وجدا صلة بين نمط الجسم وصفات الشخصية. لقد اكتشفا طرقا لتحديد كل نمط ليس فقط بنمط الشخصية، ولكن بالمظهر والشهية. ثم صمما برنامج تمارين صحية، ومحافظة على الوزن لكل نمط على حدة. وقد قدم عملهما دلالة جديدة على أن هناك علاقة قوية بين فسيولوجيا الجسم ونمط الشخصية.



أنماط الوجه

أنماط مربعة الشكل

- عنيف
- متوجه نحو الهدف
- مستغرق في التخطيط
- تنافسي

الأنماط المستطيلة

- عفوي
- متحمس
- بعيد النظر
- هادئ

الأنماط المثلثة

- ذكي
- يميل لإصدار الأحكام
- حساس للغاية
- انعزالي

الأنماط الدائرية

- متمهل
- محب للراحة
- اجتماعي
- سياسي

علم الفراسة فن صيني يكشف عن شخصية الفرد عن طريق دراسة وجهه. والوجه، وفقا لدراسات مار وآخرين، أغنى جزء من الجسم بالمعلومات، وهو الجزء الذي نعيره معظم الانتباه عندما نتواصل. ونحن هنا نشير إلى الأشكال الأربعة للوجه وما أظهره البحث من أنها تكشف عن شخصية الفرد.

مندل

أنماط خط اليد

شكل الكتابة المثلث



- عنيف
- حاسم
- إكراهي
- ثابت

شكل الكتابة الخطي



- ابتكاري
- عفوي
- مرن
- متأرجح

شكل الكتابة المقوّس



- وقائي
- فرداني
- متحفظ
- رسمي

شكل الكتابة الإكليلي



- طبيعي
- عاطفي
- مسالم
- متمهل

خط اليد، والذي ينشأ في المخ، يكشف عن مقدرة الشخص في التفكير والشعور من خلال تناسق الإيقاع في الخط، ويقتضي ربط الأفكار ببعضها. وبمجرد أن نعرف كيف يربط الشخص بين أفكاره، نعرف كيف يفكر. وكثير من خبراء الخطوط، بمن فيهم ألفرد مندل، تعرفوا على الارتباطات الخطية التالية التي تعكس العمليات العقلية في العمل وخصائص الشخصية التي يكشف كل منها عنها.

بافلوف/ليككن

الفصائل الكلبية

- استثاري مشاكس، انفعالي
- تثبيطي سوداوي، لا يتوقع شيئا
- ثابت هادئ، مستقل
- حيوي منتج، يَمَلّ بسهولة



دراسات المزاج لدى الحيوانات، والكلاب بصفة خاصة، أظهرت تجمعات متشابهة من الصفات شبيهة بتلك التي في الطبيعة الإنسانية والشخصية. وربما تكون أشهر البحوث التي استخدمت الكلاب تلك التي قام بها بافلوف في منتصف القرن العشرين. وهناك بحوث أكثر حداثة قام بها ديفيد ليككن أظهرت نتائج مشابهة لتلك التي توصل إليها بافلوف فيما يتعلق بالتشابهات في الأمزجة بين الكلاب والبشر.

أسئلة وأجوبة عن أنماط الشخصية الأربعة

وجد كارل يونج من خلال البحث العلمي أن أنماط الشخصية موجودة، سواء أنكر الناس وجودها أم لا.

سؤال **كيف يمكن أن يقع بلايين الناس في أربع طبائع أو مجموعات شخصية أساسية فقط؟**

جواب بنفس الطريقة التي يقع بها بلايين الناس في ثلاثة أو أربعة أجناس: الزنوج، المنغوليون، أو البيض (البعض يعتبر الهنود جنسا رابعا، بينما يعتبرهم آخرون جزءا من الجنس المنغولي).

سؤال **كيف تعلل تفرد كل شخص إذا كان هناك فقط أربع طبائع رئيسية ممثلة في كل الجنس الإنساني؟**

جواب لا تزال هناك فرص هائلة للتفرد، حتى ضمن متغيرات محدودة. على سبيل المثال، بالإضافة إلى عدد الأجناس المحدودة على الأرض، يوجد كذلك عدد محدود من ألوان وصبغة البشرة (أسود، أحمر، أصفر، أبيض)، وألوان الأعين (أسود، بني، أزرق، أخضر)، وفوارق دقيقة في لون الشعر أو صبغته (أسود، بني، أحمر، أشقر). من الواضح أنه لا يوجد شعر أخضر ضارب إلى الصفرة أو وردي صارخ في الطبيعة، ومع ذلك، نادرا ما يجادل أحد في أن ذلك ممكن مع تركيبات الحامض النووي اللانهائية، فكل فرد إنساني متفرد في مظهره، حتى مع المحدودية. ونفس التفرد يوجد أيضا في حدود أنماط الطبيعة المحدودة، بسبب تركيبات الحامض النووي الهائلة ضمن كل طبيعة غالبة أو دون غالبة، بالإضافة إلى التركيبات الفريدة من الصفات المتوفرة في كل الطبائع الأربع.

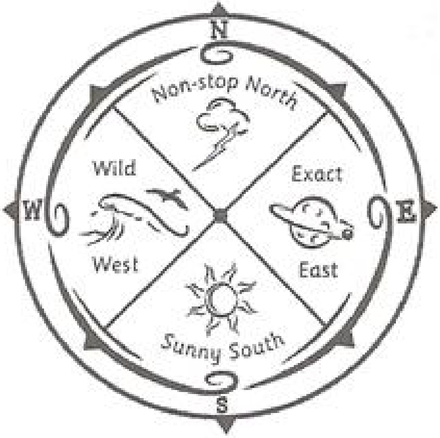
سؤال كيف تتوافق الأنماط الأربعة التي تم توضيحها في الفصل الأول مع بعضها ومع الأنماط الأربعة المصورة في كتاب بوصلة الشخصية؟

جواب توجد عشرات الأسماء للأنماط الأساسية للشخصية. وفيما يلي القليل مما هو معروف جدا.

استعراض تاريخي لأنماط الطبيعة

الاسم	النظرية	الأنماط			
أبقراط	الأخلاط	صفراوي	سوداوي	بلغمي	دموي
أرسطو	المتضادات	نار (دافئ)	تراب (جاف)	ماء (رطب)	هواء (بارد)
يونج	الوظائف	تفكير	حدس	وجدان	إحساس
	الاتجاهات	انبساط	حكم	انطواء	إدراك
مايرز/ بريجز	رموز أنماط يونج	ط دف ك/ط دف ح ط س ف ك/ط س ف ح	ط دس ح/ن دف ح ن دف ك/ن س ف ح	ن دش ك/ن دش ح ن س ش ك/ن س فك	ط س ش ك/ط س ش ح ط دش ك/ن س ف ك
واطسون/ كريك	نيوكليوتيدات الحمض النووي	الأدينين	الجوانين	السيتوزين	الثايمين
نومي/ بشر	فصائل الدم	فصيلة أوه O	فصيلة أيه A	فصيلة أيه بي AB	فصيلة بي B
فرايدمان/ سبيري	أنماط كيميائية ماط فصي المخ	نمط أيه A	فص أيسر	نمط بي B	فص أيمن
أيرافانيل/ كنج	أنماط الجسم	نخامي	أدرنالي	تناسلي	درقي
مار	أنماط الوجه	مربع	مثلث	مستدير	مستطيل
مندل	أنماط الكتابة	ذو زوايا	مقوس	إكليلي	خطي
بافلوف/ ليككن	الأنماط الكلبية	استثاري	كبحي	ثابت	حيوي
تيرنر/ جريكو	الأنماط الثقافية	شمالي	شرقي	جنوبي	غربي

الفصل الثاني



تقديم

بوصلة الشخصية

لمحة عن التناظر الثقافي

لعدة قرون، كانت الإشارة إلى "زوايا الأرض الأربع" أحد أساليب الإشارة إلى أرباع الشمال، والشرق، والجنوب والغرب لكوكبنا. ومما يثير الاهتمام أن الحضارات العامة التي نمت في نطاق هذه الأقسام الأربعة من الكون اكتسبت صفات متميزة ويمكن إدراكها في جميع أنحاء العالم. إن لدينا مفهوما معينا نقوم بالربط بينه وبين الناس الذين هم من الشمال، والذين هم من الحضارات الشرقية، ومن الجنوب، والناس الذين يسكنون في الغرب.

وعند الإشارة إلى القطاعات الكونية، ربما تكون الصور العقلية والأوصاف المستقرة في أذهاننا بالنسبة للناس الذين هم من هذه القطاعات الجغرافية متشابهة جدا. في الحقيقة، عند سؤال عشرات الأشخاص من الناس من حضارات، ومناطق وخلفيات مختلفة أن يصفوا مفاهيمهم للناس من القطاعات الشمالية، والشرقية، والجنوبية والغربية، فإن التشابهات التي بين مفاهيمهم كانت خارقة. ففي حالات كثيرة تم استخدام نفس الأوصاف.

وباستخدام ما هو مألوف، تحدد بوصلة الشخصية الطبيعة أو الشخصية الشمالية لتصوير الأشخاص الذين هم بصورة أساسية توكيديون، وحاسمون، ومتوجهون نحو المهمة. والطبيعة الشرقية تصور الناس الذين هم متماسكون بدرجة مرتفعة، والذين يعيرون التفاصيل الكثير من الانتباه ويؤمنون باتباع الأنظمة. والطبيعة الجنوبية تصور الناس المتمهلين الذين يستمتعون بقضاء الوقت في التحدث مع الناس ومساعدتهم. والطبيعة الغربية تصور الناس ذوي الطبع الحر الابتكاري والذين يبحثون عن المغامرة.

لمحة عن بوصلة الشخصية

• قائد بطبيعته • متمركز حول الهدف • سريع الحركة • متوجه نحو المهمة • توكيدي
• حاسم • واثق من نفسه • ذو عزيمة • تنافسي • استقلالي

"ينجز العمل بسرعة"

الشمال

• مخطط بطبيعته
• متمركز حول الجودة
• تحليلي
• منظم
• منطقي

الشرق

"يُنجز صح من أول مرة"

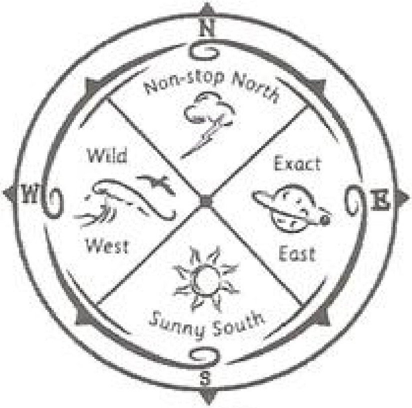
• مركز
• دقيق
• محب للكمال
• مجد
• متماسك

• مغامر بطبيعته
• متمركز حول الفكرة
• ابتكاري
• إبداعي
• مرن

الغرب

"يتوسع في كافة الآفاق"

• ذو رؤية
• عفوي
• متحمس
• متحرر
• حيوي



الجنوب

"ينجز العمل بسرعة"

• عضو فريق بطبيعته • متمركز حول العملية • بطيء الحركة • مستمع جيد • غير تصادمي
• حساس • صبور • متفهم • شهم • مُعين

كل شخص ستكون فيه بعض الصفات من كل الطبائع الأربعة، ولكن سمات إحدى الطبائع ستصف جوهر الشخصية بدقة أكثر من الأخرى. الشمال، الشرق، الجنوب، الغرب...أيها ينطبق عليك بصورة أفضل؟

الطبيعة الشمالية

الشمالي التقليدي

- توكيدي، استقلالي
- حاسم، مسيطر
- سريع الحركة، ذاتي البدء
- واثق من نفسه، تسلطي
- متمركز حول الهدف، طموح
- منفتح، مباشر، قوي الإرادة
- تنافسي، ذو عزيمة
- قائد مكافح
- مهتم بالعمل، يمكن الاعتماد عليه
- مدفوع بالعمل، جسور

سرعة البرق:
مثال النشاط والسرعة



الشمالي المتطرف

- عنيف، ضاغط
- تحكمي، ساخر
- غير صبور، سريع الانفعال
- مغرور، جدلي
- دائما مصيب/على حق
- وقح، يميل للحكم على الآخرين
- وحشي، تواق للسلطة
- مستبد، كثير المطالب
- مستمع سيئ، متمركز حول ذاته
- غير حساس، انتقامي

بركان ثائر:
مثال المزاج الناري

ملاحظة: تقدير الذات المنخفض، والإنهاك، والضغوط يمكن أن تؤدي إلى سلوك متطرف.

تشبيه الثقافة الشمالية

الناس الذين يعيشون في ثقافة الشمال (فكر في الأيسلنديين الأقوياء) يشتركون في خصائص محددة مألوفة لشعورنا الجمعي عن صفات الشمال الثقافية. ربما بسبب الطقس البارد القاسي الذي يجعل مسألة البقاء كفاحا مريرا، تجسد الخصائص الشمالية القوة، والحسم، والعزم التنافسي للتغلب على المهام الصعبة وأدائها بسرعة.

الطبيعة الشرقية

الشرقي التقليدي		الشرقي المتطرف
• متمركز حول الجودة • مغرم بالتفاصيل، متماسك • بطيء، متأن • مركز، منهجي • منطقي، تحليلي • مُخطط منظم • لائق، دقيق • جاد، مسئول • تقليدي، محافظ • جاد، متحفظ		• مدفوع بالكمال • لا يتمتع بحس فكاهي، غير مرن • غائص • وسواسي، غافل • ضيق النظرة، أسير العادة • انتقادي، طقوسي • كثير التنغيص، غير متسامح • قاس أو صارم • وحيد منعزل • ضيق الأفق
مدار كوكبي: مثال الدقة والإحكام		غابة كثيفة: مثال لعدم رؤية الغابة من الأشجار

ملاحظة: تقدير الذات المنخفض، والإنهاك، والضغوط يمكن أن تؤدي إلى سلوك متطرف.

تشبيه الثقافة الشرقية

الناس الذين يعيشون في ثقافة الشرق (فكر في الطقوس والآداب الصينية) يشتركون في عدد من القواسم المشتركة. فثقافاتهم تتقيد بالتقاليد والآداب. والفنون والعمارة الشرقية تكون غالبا ذات تفاصيل معقدة وتعكس إحساسا بالنظام. والخصائص الشرقية تشمل الحذر، والنظام، والانضباط، ربما لأن الأجيال السابقة التي ظهرت صنعت الحاجة لتفادي الفوضى.

الطبيعة الجنوبية



الجنوبي التقليدي

- عضو فريق، اجتماعي
- ودود، محبوب
- بطيء، مسترخ
- مستمع جيد، متعاطف
- محب للسلام، لطيف
- معاون، كريم
- عطوف، كثير الرعاية
- متفهم، صبور
- شهم، باذل
- متمركز حول العملية

شمس ساطعة :

مثال للدفء والصداقة

الجنوبي المتطرف

- اتكالي، خجول
- تسويفي، واهن تعوزه الحيوية
- غير توكيدي، خنوع
- كثير الشكوى، كثير التذمر
- غير آمن، مرعوب
- يسهل جرحه، منعزل
- شهيد، سريع العطب
- زائد الحماس للإرضاء
- تسهل إخافته وإكراهه
- ملتصق بالآخرين، استثناري

مطر :

مثال للإحساس بالحزن

ملاحظة: تقدير الذات المنخفض، والإنهاك، والضغوط يمكن أن تؤدي إلى سلوك متطرف.

تشبيه الثقافة الجنوبية

الناس الذين يعيشون في ثقافة الشمال (فكر في الاستراليين الدمثين، المسترخين) يشتركون أيضا في صفات متشابهة محددة. الثقافات الجنوبية تتميز بالرعاية والود، وتعكس غالبا روح التعاون للثقافة الزراعية التي تعتمد تاريخيا على إنصات الناس لبعضهم، والعمل مع بعض ومد يد العون. والجنوبيون يُظهرون دفء الشمس الاستوائية لأنهم يستمتعون بصدق بالناس.

الطبيعة الغربية

الغربي التقليدي



- يحب ركوب المخاطر، مغامر
- سريع، حيوي
- ذو رؤية، غير تقليدي
- إبداعي، ابتكاري
- مرن، متعدد المواهب
- يعالج عدة مهام، متكيف
- عفوي، غير متماسك
- حماسي، ذو حس فكاهي
- ذو روح متحررة، طليق
- متركز حول الفكرة، حالم

موج وطائر محلق:
مثال الحرية بدون حدود

الغربي المتطرف

- صاحب حيل، سخيف
- عرضة للخطأ، اندفاعي
- غير مركز، مشتت
- غير قادر على إنهاء ما بدأه، متقلب
- غير منضبط، لا مبال
- غير منظم، غريب
- يتأخر غالبا، غير مسئول
- عابث، متهور وطائش
- يميل إلى المبالغة، غير دقيق
- سطحي، مراوغ

زوبعة:
الحيوية التي لا يمكن توقعها

ملاحظة: تقدير الذات المنخفض، والإنهاك، والضغوط يمكن أن تؤدي إلى سلوك متطرف.

تشبيه الثقافة الغربية

الناس الذين يعيشون في ثقافة الشمال (فكر في الأمريكيين المغامرين المنفتحين عقليا) يشتركون أيضا في خصائص ثقافية متعددة. روح "الغرب المتوحش" في قلب الثقافة الغربية. وبيئتهم تعكس المساحات المنبسطة الواسعة دون حواجز، مع تاريخ المستوطنين والمتمردين المتجهين بعيداً إلى دروب مجهولة. وأفكار الحرية ووعود المغامرات تعكس طبيعة الغرب الميالة للمخاطرة كثيرة الرؤى.

طرق سهلة لتحديد نمط الشخصية

العثور على أضعف وصلة في سلسلة الشخصية

يكون من السهل غالبا تحديد الطبيعة الأضعف في الشخصية أولا. ستدرك بسرعة:

- ماذا تكره
- ماذا تخاف
- ما الذي تميل إلى تفاديه
- ما الذي يجعلك تشعر بعدم الارتياح
- ما الذي لا تحسن عمله
- ما الذي لا تستمتع به

وبمجرد أن تعرف طبيعتك الأضعف في سلسلة الشخصية، ستعرف دون شك أن نمط شخصيتك الغالب هو العكس من ذلك.

قم بمراجعة الجداول السابقة للخصائص والمواهب لتحديد الطبيعة الأضعف لديك أو لدى أي شخص آخر. واستعمل المخطط الموجود في الصفحة التالية لتدرك بصريا أن طبعك الغالب سيظهر حتما مقابل أضعف وصلة لديك في سلسلة بوصلة الشخصية.

معرفة نقاط ضعفك تساعد على تحديد نقاط القوة



التعرف على حلقتك الضعيفة يُبين الخصائص والمواهب التي تحتاج بصورة أكبر إلى تطويرها لتصبح شخصا متكاملاً، تحسن علاقاتك وتزيد من نجاحك المهني.

أهمية معرفة نمطيك الأعلى: ثنائيتك

جدول تحديد ثنائيتك يقود إلى اكتشاف الذات

فهم طبعك الغالب (١) وطبعك دون الغالب (٢) (ثنائيتك) مهم من ناحيتين:

- إنه يعطيك إدراكاً واضحاً لحدود نقاط قوتك ومهاراتك الأكثر سيادة.
- إنـه يساعدك على معرفة الخصائص والمهارات التي هي أضعف حلقاتك، والتي، بالطبع، أنت بحاجة إلى تطويرها من أجل تحقيق أعلى درجة ممكنة من النجاح في علاقاتك ومهنتك.

تحديد ثنائية شخص آخر يؤدي إلى تواصل فعال

بولا ، ذات طبع غالب شرقي، ودون غالب جنوبي، أدركت أن السيد إفاريت،رئيسها، شـرق–شمـالي. فقامت بوضع استراتيجيات مُحْكمة لمقابلتها القادمة معه. إنه، كشرقي، يـتوقع مـنها أن تكـون لديهـا تقارير تفصيلية، كاملة بجداول، ورسوم بيانية وتحليلات منطقية جاهـزة للـتوزيع في مغلفـات ذات نوعية جيدة. كما أدركت أيضا أنها يجب أن تحارب ميلها الجنوبي لتبادل الأحاديث والخروج عن الموضوع أحيانا، وأنها يجب أن تـتذكر أن تشـرع في البـيانات الجوهـرية الـتي يـريدها ومـن ثـم تستمع لما ينبغي لطبعه الشمالي أن يقوله.

الموالفة بين أنماطك العليا الثلاثة: ثلاثيتك

كيف تعمل الثلاثية

- سيكون نمطك الغالب (١) دائما مقابل أضعف حلقاتك (٤).
- كل من طبعك دون الغالب (٢) وأعلى نمط ثالث لديك (٣) مجاور لطبعك الغالب على بوصلة الشخصية.
- أنماطك الثلاثة العليا (ثلاثيتك) قد تكون متساوية في القوة والفعالية، وقد لا تكون، اعتمادا على عوامل مثل التركيبة الوراثية، والبيئة، والتنشئة.
- كلما كنت متوازناً في كل أنماطك الثلاثة العليا، ثلاثيتك، كان من الصعب تحديد ترتيبها في الغلبة؛ ولكن، بتعيين أضعف حلقاتك أولا، سيبرز طبعك الغالب بسهولة في الجهة المقابلة.
- من المهم أن تعرف أنماطك العليا الثلاثة وأضعف حلقاتك لأن ذلك يساعدك في تقييم جميع الملامح لنقاط قوتك وضعفك حتى تتمكن من القيام باختيارات واعية عندما تختار شريكا أو مجال مهنة.

استعمال الثلاثية لاتخاذ قرارات حاسمة

ماركوس، طالب جلمعي، كان غير قادر على تحديد ما إذا كان يرغب في أن يصبح طبيب أطفال أو مهندسا معماريا. كان كلاهما يستهويه. وبعد تحديد ثلاثيته كشمال-غرب-شرق، كان الاختيار أسهل. وبكون الجنوب أضعف حلقاته، والشرق هو ثالث أنماطه في الثلاثية، يكون من الواضح أنه لن يكون سعيدا بالتعامل مع الأطفال طول اليوم في بيئة مكتبية مرتبة مقارنة بما يكون عند قيامه باستكشاف المواقع واستخدام خياله لاكتشاف نظرة ابتكارية كشمال-غربي.

اختبار البوصلة: تمارين تحديد النمط

والآن سيعطيك هذا العدد القليل من أسئلة التحدي الفرصة لتهذيب معرفتك وفهمك لكل نمط من أنماط الشخصية. قم برسم دائرة حول اختيارك:

ماذا يمكن أن تختار؟

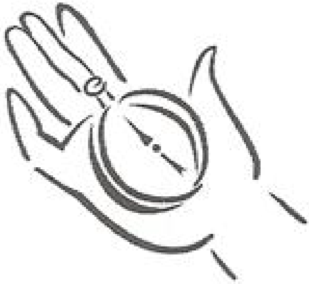
إذا كان عليك أن تختار بين (أ) الذهاب إلى عمل تجد فيه المتعة، أو (٢) تبادل الأحاديث لمدة ساعتين مع المعارف في فناء الدار، فماذا يمكن أن تختار؟
الشمالي سيختار العمل. الجنوبي سيختار المحادثة.

إذا كان عليك أن تختار بين (أ) الانتهاء من القيام بحسابات لتقرير كنت تعمل عليه، أو (٢) ترك كل شيء والذهاب للتزلج الشراعي، فماذا يمكن أن تختار؟
الشرقي سيختار الانتهاء مما يعمل به. الغربي سيختار المغامرة على الملل.

إذا كان عليك أن تختار بين (أ) مساعدة شخص آخر كي يظهر بصورة أفضل، أو (٢) نيل شرف العمل الجاد الذي كرسته لإنجاح مشروع، فماذا يمكن أن تختار؟
الجنوبي سيختار أن يبقى في الخلفية ويسمح للآخرين بتلقي الأوسمة. والشمالي سيختار أن يقوم بالعمل بنفسه وتلقي الاعتراف الذي يستحقه.

إذا كان عليك أن تختار بين (أ) الخروج بأفكار ابتكارية لإنتاج مسرحي هائل، أو (٢) إنتاج دليل إجراءات تفصيلي (خطوة-بخطوة) لطلبة السنة الأولى طب، فماذا ستختار؟

سيختار الغربي التفكير الإبداعي وأن يكون جزءا من بيئة مليئة بالإثارة والفوضى. والشرقي سيختار أن يفكر بطريقة متسلسلة وأن يكون جزءا من بيئة مرتبة هادئة.



القيام باختيارات أكثر

تمرين على تحديد النمط

إذا كنت قد حددت أن طبعك الغالب شمالي (أ) فهل تختار أن تبقى غالبا في مكان واحد وتحتفظ بحس روتيني، أم (ب) تفضل أن تعمل في الخارج أو تسافر كثيرا؟

الشمال–شرقيون سيختارون البقاء في بيئة مستقرة، آمنة. والشمال–غربيون سيختارون بيئة مليئة بالتغيرات وغير متوقعة.

إذا كنت قد حددت أن طبعك الغالب شرقي (أ) فهل تختار فرصا تكون فيها مسئولا عن آخرين وعن اتخاذ قرارات مهمة بالنسبة لهم، أم (ب) تفضل أن يكون شخص آخر مسئولا ولا تأخذ على كتفك عبء اتخاذ قرارات؟

الشرق–شماليون سيختارون فرص القيادة والسلطة الحقيقية. الشرق–جنوبيون سيختارون السماح للآخرين بأن يكونوا في موقع القيادة.

إذا كنت قد حددت أن طبعك الغالب جنوبي (أ) فهل تختار مساعدة الآخرين في تخطيط استراتيجيات لجمع أموال لمستشفى جديد، أم (ب) تفضل أن تصمم المبنى وتنسق بناءه في الموقع؟

الجنوب–شرقيون سيختارون الانهماك في تخطيط مراحل المشروع الاجتماعي. الجنوب–غربيون يفضلون أن يكونوا منهمكين في البناء الفعلي.

إذا كنت قد حددت أن طبعك الغالب غربي (أ) فهل تختار أن تعمل بمفردك لتحديد أولويات مهام حل المشكلة التي يجب أن تتم قبل اجتماع اللجنة، أم (ب) تفضل أن تكون جزءا من جهد فريق لتحفيز الناس في مجتمعك على العمل مع بعضهم؟

الغرب-شماليون يفضلون العمل بمفردهم في تقرير المهام التي ينبغي القيام بها قبل الموعد النهائي. الغرب-جنوبيون يفضلون أن يكونوا جزءا من فريق متماسك لجعل مختلف الناس يرغبون في العمل مع بعضهم بروح تعاونية.

القيام باختيارات أكثر أيضا

تمرين تحديد النمط

تعليمات: ضع علامة () في الفراغ الموجود بجانب العبارات أدناه التي تعكس بدقة تفضيلاتك، أو تفضيلاتك المدركة، للشخص الذي أنت بصدد محاولة تحديده، بما يتفق مع الطبيعة والشخصية.

الشخص الذي أحاول تحديده يفضل أن...

١ ___ يتكلم مع أي شخص سيُنصت لمشروع يتطلب الكثير من الجهد والعزيمة (شمالي)
___ يأتي بخطة تفصيلية لتأمين نجاح مشروع (شرقي)
___ يُنصت لأصدقاء يريدون التحدث عن مشروعاتهم المثيرة (جنوبي)
___ يأتي بعشرة أفكار لمشروعات مستقبلية محتملة (غربي)

٢ ___ يكون مسئولا عن لجنة (شمالي)
___ يحفظ محاضر دقيقة لاجتماع لجنة (شرقي)
___ يكون عضوا دائما في لجنة (جنوبي)
___ يكون في أقل عدد ممكن من اللجان (غربي)

٣ ___ يتلقى اعترافا علنيا لكل ما قاموا به (شمالي)
___ يكون معترفا به دون إفراط من أجل الجدارة والجودة (شرقي)
___ يعمل خلف الكواليس دون اعتراف علني (جنوبي)
___ يكون معترفا به من أجل حسه الفكاهي الابتكاري (غربي)

٤ ___ يقضي الوقت يعمل في مشروع مهم (شمالي)
___ يقضي الوقت في قراءة كتاب يتحدى ذهنه (شرقي)
___ يقضي الوقت في التحدث عبر الهاتف مع أحد معارفه (جنوبي)
___ يقضي الوقت في ممارسة لعبة بدنية مثيرة (غربي)

٥ ___ يعمل بمفرده بدلا من العمل مع آخرين يعملون ببطء (شمالي)
___ يعمل بمفرده بدلا من العمل مع آخرين يعملون بسرعة (شرقي)
___ يعمل مع الآخرين بدلا من العمل بمفرده في أي وقت (جنوبي)
___ يعمل مع الآخرين، ولكن فقط إذا كان العمل معهما ممتعاً (غربي)

٦ ___ يبدأ وينهي واجباته بأسرع ما يمكن (شمالي)
___ يبدأ وينهي واجباته بعد تفكير دقيق (شرقي)
___ لا يسرع في بدء أو إنهاء واجباته مباشرة (جنوبي)
___ يبدأ واجباته بسرعة، ولكن لا يستعجل في إنهائها (غربي)

٧ ___ يعمل بدلا من أخذ إجازة (شمالي)
___ يخطط لإجازة بدقة (شرقي)
___ يأخذ إجازة على أن يعمل في أي وقت (جنوبي)
___ ينطلق في إجازة من دون تخطيط (غربي)

٨ ___ يتحدى الوقت (شمالي)
___ يكون في الوقت المحدد (شرقي)
___ ينسى الوقت (جنوبي)
___ يقضي وقتا ممتعا (غربي)

٩ ___ يكافح بدلا من التخلي عن هدف (شمالي)
___ يصل إلى الهدف في تسلسل تدريجي (شرقي)
___ يتخلى عن الهدف بدلا من مواجهة صراع (جنوبي)
___ يغير أهدافه كثيرا، سواء توصل إليها أم لا (غربي)

١٠ ___ يتولى السلطة لاتخاذ قرارات سريعة(شمالي)
___ يكون مشمولا في اتخاذ قرارات بصورة غير علنية (شرقي)
___ يكون جزءا من فريق اتخاذ القرار (جنوبي)
___ لا يكون عليه اتخاذ قرار محدد (غربي)

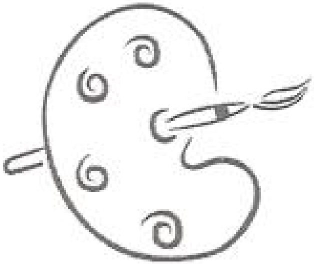
أي نمط يمتلك هذه المهارات؟

تمرين على تحديد النمط

تعليمات: ضع كلمة شمال، شرق، جنوب، أو غرب في الفراغ بحيث تحدد المهارة. التمييز بين أي الأنماط يمكن أن يتميز في هذه المجالات لا يكون محددا بدقة أبدا، ولكن من المثير للاهتمام أن تفكر من منظور الطبيعة الأساسية للشخص.

	المهارة	النمط
١	يقيس بدقة	________
٢	يتخذ قرارات سريعة	________
٣	يفحص الأخطاء	________
٤	يبني مجموعات متماسكة	________
٥	يتكيف مع التغيير	________
٦	يحل المشكلات	________
٧	يتولى المسئولية	________
٨	يُصغي باهتمام	________
٩	يحتفظ بسجلات دقيقة	________
١٠	يوحد مجموعات متباينة	________
١١	يعالج عدة مهام	________
١٢	يقود مجموعة	________
١٣	يقوم بتنظيم بيانات	________
		________

	المهارة	النمط
١٤	يعصر الذهن بأفكار جديدة	________
١٥	يفي بالمواعيد النهائية	________
١٦	يحلل بأسلوب منطقي	________
١٧	يفوض السلطة للآخرين	________
١٨	يتوسط في نزاع	________
١٩	يؤكد السلطة	________
٢٠	يحفز الناس	________
٢١	يخطط بتفاصيل	________
٢٢	يبتكر أساليب جديدة	________
٢٣	يسرّع العمليات	________
٢٤	يتعاون دون أنانية	________



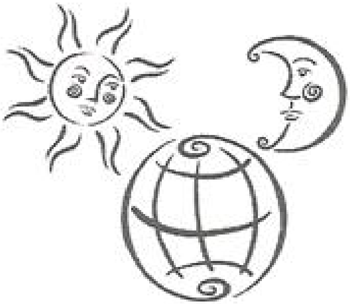
أي نمط يمثل أفضل نموذج دور كـ...؟

تمرين على تحديد النمط

تعليمات: ضع كلمة شمال، شرق، جنوب، أو غرب في الفراغ بحيث تحدد الدور. التمييز بين أي الأنماط يمكن أن يتميز في هذه المجالات لا يكون محددا بدقة أبدا، ولكن من المثير للاهتمام أن تفكر من منظور الطبيعة الأساسية لشخص ما.

	الدور	النمط
١	صديق	________
٢	مراوغ (يلف ويدور)	________
٣	خبير	________
٤	قائد	________
٥	محفز	________
٦	منافس	________
٧	مقنع	________
٨	حافظ سجلات	________
٩	معلم	________
١٠	كوميدي	________
١١	مخطط	________
١٢	شخص بارع في الحديث	________
١٣	صانع قرارات	________

	الدور	النمط
١٤	مغامر	________
١٥	آمر	________
١٦	متبرع	________
١٧	مفتش	________
١٨	قائم بالرعاية	________
١٩	باحث عن الإثارة	________
٢٠	واقعي	________
٢١	مفاوض	________
٢٢	لاعب فريق	________
٢٣	مخترع	________
٢٤	منظم	________



أي الأنماط ينجذب إلى هذه الهوايات؟

تمرين على تحديد النمط

تعليمات: ضع كلمة شمال، شرق، جنوب، أو غرب في الفراغ بحيث تحدد الهواية. التمييز بين أي الأنماط يمكن أن يتميز في هذه المجالات لا يكون محددا بدقة أبدا، ولكن من المثير للاهتمام أن تفكر من منظور الطبيعة الأساسية لشخص ما.

	الهواية	النمط
١	ممارسة لعبة الجولف	________
٢	راقص باليه	________
٣	مغامر	________
٤	ممارسة ركوب الخيل	________
٥	مساعدة المجتمع	________
٦	ممارسة كرة القدم	________
٧	صيد السمك بطُعم صناعي	________
٨	تمثيل	________
٩	عامل إنقاذ	________
١٠	لعب البريدج	________
١١	تدريس في العطلة	________
١٢	رسم بالألوان الزيتية	________
١٣	التحدث عبر الهاتف	________

	الهواية	النمط
١٤	التطوع في المستشفيات	________
١٥	تدريب حيوانات	________
١٦	العزف على البيانو	________
١٧	الغطس	________
١٨	ركوب دراجات نارية	________
١٩	ممارسة فن الدفاع عن النفس	________
٢٠	تقديم الطعام لمن لا مأوى له	________
٢١	القيام بخبز حلويات	________
٢٢	الاشتراك في السباقات	________
٢٣	القراءة	________
٢٤	الغوص	________



أي نمط يتم تحفيزه بـ...؟

تمرين تحديد النمط

تعليمات: ضع كلمة شمال، شرق، جنوب، أو غرب في الفراغ بحيث تحدد مفتاح التحفيز. التمييز بين أي الأنماط يمكن أن يتم تحفيزه بهذه العوامل لا يكون محددا بدقة أبدا، ولكن من المثير للاهتمام أن تفكر من منظور الطبيعة الأساسية لشخص ما.

	مفتاح التحفيز	النمط
١	التعاون	________
٢	الأهداف	________
٣	الجودة	________
٤	الإطراء العلني	________
٥	الشعور بالاحتياج إليه	________
٦	الحرية	________
٧	الفعالية	________
٨	التخيل	________
٩	الصداقة الحميمة	________
١٠	التنافس	________
١١	القوة والسلطة	________
١٢	المحبة	________
١٣	المغامرة	________

مفتاح التحفيز		النمط
١٤	التغير المستمر	________
١٥	الترتيب	________
١٦	التفاؤل	________
١٧	العفوية	________
١٨	اتخاذ قرارات	________
١٩	أفكار خلاقة	________
٢٠	تحليل منطقي	________
٢١	عمل جماعي	________
٢٢	الحصول على السلطة	________
٢٣	الآداب الحسنة	________
٢٤	التنظيم	________

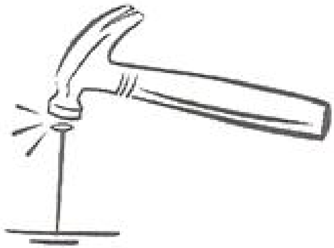
أي نمط يؤدي هذه الوظائف على أحسن وجه؟

تمرين تحديد النمط

تعليمات: ضع كلمة شمال، شرق، جنوب، أو غرب في الفراغ بحيث تحدد التفضيل الوظيفي. التميـيز بين أي الأنماط يمكن أن يتميز في هذه المجالات لا يكون محددا بدقة أبدا، ولكن من المثير للاهتمام أن تفكر من منظور الطبيعة الأساسية لشخص ما.

الكفاءة الوظيفية/الاسم	النمط
١ بائع	________
٢ مدير إدارة الجودة	________
٣ مصمم مسطحات داخلية	________
٤ رجل دين	________
٥ مدرب	________
٦ مدير تنفيذي	________
٧ محاسب	________
٨ مبرمج كمبيوتر	________
٩ معلم	________
١٠ مهندس معماري	________
١١ مستكشف	________
١٢ رئيس	________
١٣ باحث	________

	الكفاءة الوظيفية/الاسم	النمط
١٤	مرشد سياحي	________
١٥	ممرض	________
١٦	مرشد نفسي	________
١٧	أستاذ جامعي	________
١٨	طيار	________
١٩	مسلي	________
٢٠	ضابط عسكري	________
٢١	جراح مخ	________
٢٢	سياسي	________
٢٣	رئيس طباخين	________
٢٤	مفاوض	________



أي المهارات تحتاج في هذه الحالات؟

تمرين تحديد النمط

تعليمات: ضع كلمة شمال، شرق، جنوب، أو غرب في الفراغ بحيث تحدد التفضيل الوظيفي. التمييز بين أي الأنماط يمكن أن يتميز في هذه المجالات لا يكون محددا بدقة أبدا، ولكن من المثير للاهتمام أن تفكر من منظور الطبيعة الأساسية لشخص ما.

	الحالة	الاتجاه الذي تذهب إليه
١	شخص يقدم لك التهنئة	اتجه ____
٢	تم وضعك مسئولا عن لجنة	اتجه ____
٣	صديق يسألك عن آرائك	اتجه ____
٤	حان أوان تقديم تقرير تفصيلي عن وظيفتك	اتجه ____
٥	شخص ما يتهمك ظلما	اتجه ____
٦	تجهيزات مكان عملك يجب أن تكون رائعة	اتجه ____
٧	تعاونك وعملك الجماعي مطلوب	اتجه ____
٨	أنت تحتاج إلى اتخاذ قرار الآن	اتجه ____
٩	صديق يطلب منك أن تترك كل شيء وتأتي إليه	اتجه ____
١٠	وجدت نفسك متورطاً في معمعة صراع	اتجه ____
١١	يتوجب عليك أن تتفاوض على عقد	اتجه ____
١٢	أولوياتك تحتاج إلى تأسيس	اتجه ____
١٣	صديقك يحتاج إلى من يسري عن خاطره	اتجه ____

	الحالة	الاتجاه الذي تذهب إليه
١٤	أنت بحاجة إلى أن تحفز أناساً غير مبالين	اتجه ____
١٥	الأرفف الخاصة بك يجب أن يتم ترتيبها	اتجه ____
١٦	يجب أن تتجاوز الارتباك والفوضى	اتجه ____
١٧	من المهم أن تستمع لكل الأطراف	اتجه ____
١٨	أحدهم يهدد سلطتك	اتجه ____
١٩	يجب أن تلبس أفضل الملابس	اتجه ____
٢٠	أنت تستضيف حفلة كبيرة	اتجه ____
٢١	من المهم جدا أن تتبع الوصفة بالضبط	اتجه ____
٢٢	أنت بحاجة للنتائج النهائية بسرعة	اتجه ____
٢٣	أحدهم يسألك أن تجرب تسلق الجبال	اتجه ____
٢٤	أحدهم بحاجة إلى مساعدة في غسل الأطباق	اتجه ____

اختبار سريع للنمط

هل أنت شمالي أكثر أم جنوبي؟

تعليمات: اقرأ الاختيارات أدناه واختر ما يصفك أكثر من الآخر (حتى ولو أنك تمتلك كلتا الصفتين). ضع دائرة حول أ أو ب لكل مجموعة من الاختيارات واجمع نتيجتك في الصفحة التالية.

١	أ. واثق من نفسه	٨	أ. قوي الإرادة	١٥	أ. جاد
	ب. معين		ب. متسامح		ب. ودود
٢	أ. معتمد على نفسه	٩	أ. قائد	١٦	أ. مسئول
	ب. متفهم		ب. ذو ولاء		ب. شهم
٣	أ. سريع الحركة	١٠	أ. متمركز حول الهدف	١٧	أ. متوجه نحو المهمة
	ب. متمهل		ب. متمركز حول الناس		ب. متوجه نحو السلام
٤	أ. استقلالي	١١	أ. مُبادر	١٨	أ. تسلطي
	ب. عضو فريق		ب. مستمع		ب. مراع لمشاعر الآخرين
٥	أ. حاسم	١٢	أ. ذو عزيمة	١٩	أ. جريء
	ب. سياسي		ب. غير أناني		ب. مساند
٦	أ. توكيدي	١٣	أ. صريح	٢٠	أ. إنتاجي
	ب. غير تصادمي		ب. صبور		ب. مخلص
٧	أ. تنافسي	١٤	أ. يركز على النتائج	٢١	أ. ذاتي البدء
	ب. تعاوني		ب. يركز على العلاقات		ب. تطوعي

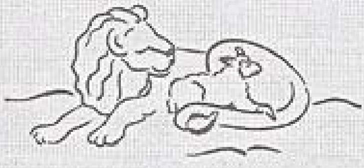
٢٢ أ. استبدادي
ب. مجامل
٢٣ أ. توجيهي
ب. اجتماعي
٢٤ أ. متشبث برأيه
ب. حساس

٢٥ أ. متحد
ب. وسيط
٢٦ أ. فاعل
ب. تواصلي
٢٧ أ. مدفوع بالموعد النهائي
ب. مدفوع بالقيم

٢٨ أ. شديد
ب. يقدر حق القدر
٢٩ أ. دافع
ب. محب للإرضاء
٣٠ أ. منجز
ب. يمنح الرعاية

مجموع درجات أ ______________

مجموع درجات ب ______________



اختبار سريع للنمط

هل أنت شرقي أكثر أم غربي؟

تعليمات: اقرأ الاختيارات أدناه واختر ما يصفك أكثر من الآخر (حتى ولو أنك تمتلك كلتا الصفتين). ضع دائرة حول أ أو ب لكل مجموعة من الاختيارات واجمع نتيجتك في الصفحة التالية.

١	ج. منظم د. ابتكاري	٨	ج. مركز د. واسع الحيلة	١٥	ج. فعال د. حالم
٢	ج. مرتب د. مرن	٩	ج. مغرم بالكمال د. ذو روح متحررة	١٦	ج. مدقق د. جسور
٣	ج. متمركز حول الجودة د. متمركز حول الفكرة	١٠	ج. تقليدي د. مُخاطر	١٧	ج. يمكن الاعتماد عليه د. مفوض
٤	ج. متحضر د. متحمس	١١	ج. واقعي/حقيقي د. محب للاستمتاع	١٨	ج. كادح د. يستطيع الارتجال
٥	ج. منطقي د. ذو رؤية	١٢	ج. تحليلي د. مبتهج	١٩	ج. مثابر د. تخيلي
٦	ج. متحفظ د. إبداعي	١٣	ج. متسق د. متعدد البراعات	٢٠	ج. حذر د. منفتح عقليا
٧	ج. مخطط د. عفوي	١٤	ج. جاد د. ذو حس فكاهي	٢١	ج. بارع في اللمسة الأخيرة د. محفز

٢٢ ج. متبع للأنظمة
د. يزود بخيارات
٢٣ ج. منهجي
د. خالٍ من الهم
٢٤ ج. دقيق
د. مخترع
٢٥ ج. واضع معايير
د. منسق
٢٦ ج. مقنع
د. مغامر
٢٧ ج. مركز على الآداب
د. مركز على الأساليب
٢٨ ج. دقيق
د. متكيف
٢٩ ج. يكرر الفحص
د. مراوغ
٣٠ ج. حافظ سجلات
د. مؤسس تيارات

مجموع درجات ج ________________

مجموع درجات د ________________

الآن وقد حددت المجموعتين الأعلى من نقاط القوة لديك، راجع كلتا القائمتين من الصفات بدقة. ستعرف أي المجموعتين من الصفات أقوى في طبيعتك من الأخرى. قم أدناه بتعبئة ذلك على أنه نمطك الغالب. قم بتعبئة طبيعتك الثانية الأقوى على أنها نمطك دون الغالب. (ملاحظة: ستكون طبيعتك الغالبة دائما مقابل نمطك الأضعف على بوصلة الشخصية).

النمط الغالب:________ النمط دون الغالب: ________



أسئلة وأجوبة عن بوصلة الشخصية

سؤال ما هي مميزات استعمال بوصلة الشخصية مقارنة بأنظمة تنميط الشخصية الأخرى؟

جواب المميزات الخمس الرئيسية لاستعمال بوصلة الشخصية هي كما يلي:

١. إنها مبنية على مفاهيم ومصطلحات مألوفة سلفا، ولهذا فليس هناك معلومات جديدة ينبغي أن يتم تعلمها.

٢. لأنه يوجد سلفا ارتباط طبيعي بين اتجاهات البوصلة المتجاورة (مثل شمال شرق/ شمال غرب، جنوب شرق/جنوب غرب)، يكون من السهل فهم الارتباط الطبيعي بين أنماط الشخصية الغالبة ودون الغالبة المتجاورة على بوصلة الشخصية.

٣. معرفة كلتا الطبيعتين الغالبة ودون الغالبة لشخص ما تكشف أكثر بكثير عن ذلك الشخص من مجرد الحصول على معرفة محدودة بالنمط الغالب فقط.

٤. إدراك أن الشمال، والشرق، والجنوب، والغرب هي ببساطة أسماء اتجاهات، من دون أي أهمية أو قيمة طبقية، يجعل من السهل إدراك أن نفس المعنى حق بالنسبة لأنماط الشخصية الأربعة المختلفة، والتي لها قيمة متساوية.

ه. بوصلة الشخصية المرسومة بيانياً تساعد في تبسيط تعقد السلوك الإنساني والشخصية حتى تستطيع بسرعة أن تفهم كيف تُرضي، وتُحفز، وتوظف، وتتفادى الصراع مع أشخاص محددين بفهم نمطهم الطبيعي.

سؤال **ألا تقوم بوصلة الشخصية بتصوير نمطي للشماليين، والشرقيين، والجنوبيين، والغربيين، دون أن تسمح بتفرد الأشخاص ضمن كل حضارة ومنطقة جغرافية؟**

جواب لا تدعي بوصلة الشخصية ولا تلمح ضمنيا أن كل الناس الذين يعيشون في منطقة أو حضارة معينة هم نفس الشيء. ولكن، توجد صفات محددة أصبحت معروفة ومقبولة على أنها معتادة من أناس من منطقة أو حضارة معينة. وهذا لا علاقة له بالمكان الذي يعيش فيه الفرد، وذلك لأن بطبيعته الشمالية أو الشرقية أو الجنوبية أو الغربية يمكن أن يعيش في أي حضارة أو موقع جغرافي ومع ذلك يظهر هذه الصفات الحضارية المدركة عالميا.

سؤال **في هذا الزمن الذي يشكل فيه التنوع الحضاري موضوعا مهما، هل تشجع بوصلة الشخصية التجمعات المتجانسة من الناس؟**

جواب على العكس من ذلك، تؤكد بوصلة الشخصية على الجانب الإيجابي في الاختلافات الحضارية، وعلى التشابهات كذلك، وتشجع الناس على تنمية نقاط القوة والتفرد المميزة لكل حضارة. وبقدر ما ننمي من صفات من كل الطبائع الأربعة، بقدر ما نصبح أكثر تكاملا وتأهيلا. فعلى الرغم من أن طبيعتنا وشخصيتنا الأصلية موروثة ضمن كل واحد منا، فإننا نستطيع أن نتعلم التغلب على نقاط الضعف وننمي نقاط القوة الموروثة لكل طبيعة. وبوصلة الشخصية تشرح كيف يتم ذلك.

الفصل الثالث



تقييم

طبيعة الشمال

تفرد الشمال

الشمالي التقليدي

- توكيدي، استقلالي
- حاسم، مسيطر
- سريع الحركة، ذاتي البدء
- واثق من نفسه، تسلطي
- متمركز حول الهدف، طموح
- منفتح، صريح، قوي الإرادة
- تنافسي، ذو عزيمة
- قائد جاد في العمل
- متوجه نحو المهمة، ذو مسئولية
- مدفوع بحب العمل، شجاع

الشمالي المتطرف

- عنيف، مزاحم
- متحكم، ساخر
- غير صبور، سريع الانفعال
- مغرور، جدلي
- دائما على صواب/الأفضل
- فظ، يحكم على الآخرين سلبيا
- سفاح، لديه جوع للسيطرة
- مستبد، كثير المطالب
- مستمع سيئ، متمركز حول الذات
- غير حساس، انتقامي

لمحة عن الشماليين

"الشماليون يقومون بالعمل بثقة"

- الشعار الشماليون يقومون بأداء العمل بسرعة
- الرمز سرعة البرق
- أعظم نقاط القوة اتخاذ قرارات سريعة
- نقطة الضعف الأساسية قلة الصبر
- المقدرة الأساسية القيادة
- الأولويات الأهداف
- مفتاح التحفيز التنافس
- المنغص عدم اتخاذ القرار
- أسلوب العمل واللعب استقلالي
- الكفاءة الرئيسية في العمل الإشراف
- السرعة سريع وحازم
- الصورة الذهنية الإنجاز

نموذج دور شمالي

تناقلت الأخبار أنه عندما قرر لي إياكوكا أن كرايسلر يجب أن يكون لديها سيارة مكشوفة، وأخبره قسم الهندسة بأن ذلك سيستغرق سنة كاملة لبناء النموذج الأوّلي، هتف أياكوكا قائلا، "قوموا بإحضار سيارة وانشروا سطح ذلك الشيء اللعين!"

أعلى ١٠ نقاط قوة عظيمة لدى الشماليين

في الغالب ربما يظهر الشماليون:



١. القيادة
٢. الحزم
٣. الثقة بالنفس
٤. المعرفة
٥. الدافع
٦. السرعة
٧. الشجاعة
٨. المبادأة
٩. قوة الإرادة
١٠. المسئولية

الشماليون يستطيعون تولي مسئولية الأمر

فرانك طيار شمالي في إحدى شركات الخطوط الجوية التجارية قام مؤخرا بإنقاذ حياة العشرات عندما تولى أمر محاولات الإنقاذ بعدما تحطمت طائرته في أحد الحقول. قال أحد المسافرين في وصفه بعد ذلك بأنه "لا يتعب ولا يلين، إنه رجل مهمات كان يعرف تماما ما تستدعي الضرورة فعله، وقام بإخبار الناس بما هو مطلوب منهم من أجل المساعدة".

من نقاط القوة العظيمة إلى نجوم الفريق

كيف يشحن الشماليون الفريق

معظم الشماليين يساعدون الفرق التي ينتمون إليها بـ:

- بناء ثقة الفريق
- تحفيز لاعبي الفريق للعمل بجد وتخصيص ساعات طويلة
- رفع مستويات التنافس لدى الأفراد والفريق
- زيادة إنتاجية الفريق
- تنمية سرعة المجموعة
- تحويل فتور الأفراد إلى نشاط جماعي
- جعل كل عضو مسئولاً عن تحقيق أهداف الفريق
- غرس تصميم الفريق على التميز
- حث فريقهم على توقع النجاح
- قيادة/إدارة فريقهم إلى النصر

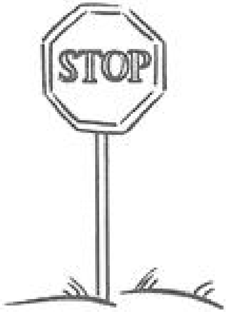
عندما تنجح قيادة الشمالي للفريق بأفضل صورة

أسلوب القيادة الشمالي التسلطي يكون أكثر فاعلية عندما يكون:

- الأفراد أو المجموعات الاتكالية أو قليلة الخبرة بحاجة إلى شخص ما لكي يخبرهم ماذا يفعلون وكيف يقومون بذلك بالضبط،
- الأفراد أو المجموعات العدائية أو غير المنضبطة بحاجة إلى شخص ما لكي يتولى الأمر ويكون قويا وتوكيديا للمحافظة على النظام وإعادتهم إلى المسار.

أعلى عشر مناطق خطرة عند الشماليين

ربما يُظهر الشماليون المتطرفون غالبا:



١. عدم التسامح
٢. الإكراه
٣. التلاعب (التأثير في الآخرين)
٤. العدوانية والعنف
٥. عدم الصبر
٦. بلادة الشعور
٧. الغرور
٨. الاستعلاء
٩. العناد
١٠. النزوع للسلطة

الشماليون يمكن أن يسيطروا

في يوم نحس، جورج مدير متجر غير محبوب يندفع بعنف في أنحاء المكان ويحرج موظفيه عندما لا يكون الأمر كما يشتهي. فعندما يكون متضايقا، لا يريد أن يسمع أي اقتراح ولا يريد مساعدة. قال عنه أحد العمال، "جورج يتوقع من الآخرين أن ينفذوا ما يقول عندما يقول ذلك، دون أي استفسارات. يريد سلطة مطلقة...وإلا!"

من مناطق الخطر إلى التفجير

- **قلة صبر الشمالي وزرعه الخوف يمكن أحيانا أن يؤدي إلى تحسين الأداء و/أو الخدمة.**

عندما يكون أداء شخص ما أقل من معايير وتوقعات وظيفته، أو عندما يقدم شخص خدمة غير مقبولة، يستطيع الشماليون أن يجعلوه يدرك ذلك ويطالبوا بتحسينات بطريقة لا يعتريها شك.

- **محاولة التأثير والعنف والعدوانية يمكن أحياناً أن تؤدي إلى التغلب على عقبات كأداء.**

عندما يبدو أن العوائق تجعل الوصول إلى الأهداف متعذراً، يمكن أن يغضب الشماليون لدرجة تمكنهم من العثور على أساليب تبدو مستحيلة للحصول على ما يريدون.

- **عدم صبر الشماليين وبلادة شعورهم يمكن أن تؤدي أحيانا إلى القضاء على الشكاوى قبل أن يكون هناك مجال لتتصاعد.**

عندما يبدأ الناس بالتذمر والشكوى بشأن أمور تجرى بشكل خاطئ، وبالتحديد إذا بدأت بإعاقة مسيرة العمل، يستطيع الشماليون أن يقضوا عليها في المهد دون أي ندم.

- **غرور الشماليين واستعلاؤهم يمكن أن يؤدي إلى إضعاف ثقة المعارضة.**

عندما يكون من المهم المحافظة على الثقة وحدة التنافس، لا أحد يستطيع القيام بذلك مثل الشماليين، حيث إنهم يستطيعون تحجيم خصومهم بنظرة أو إيماءة أو كلمة فقط.

- **عناد الشماليين ونزوعهم إلى السلطة يمكن أن يؤدي إلى إنجاز المهام في الوقت المحدد أو قبل الوقت.**

عندما يكون هناك موعد نهائي يجب الوفاء به، سيبذل الشماليون كل جهد مستطاع للوفاء بذلك، ولن يترددوا في إخبار الآخرين كيف يقومون بإنجاز العمل بسرعة.

فهم الفروق بين الشمال-شرقيين والشمال-غربيين

القياس الذي تعقده بوصلة الشخصية بين الثقافات الشمالية، والشرقية، والجنوبية والغربية والطبائع الثقافية الأربع يجعل من السهل تحديد وتذكر الخصائص الطبيعية وكفاءات الناس ضمن كل اتجاه غالب في البوصلة. ومع ذلك، تأمل مدى ما نستطيع تعلمه عن الناس الذين يغلب عليهم الاتجاه الشمالي لو أننا استطعنا تحديد طبيعتهم دون الغالبة أيضا، وهي التي توجد متجاورة على بوصلة الشخصية.

جريج وموللي: متشابهان ومختلفان

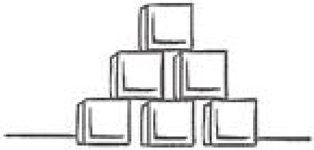
جريج، وهو شخص طبعه الغالب شمالي وطبعه دون الغالب شرقي، معظم صفاته مشتركة مع الثقافات الشمالية، وثاني أكبر عدد من صفاته مشتركة مع الثقافات الشرقية. موللي، طبعها الغالب شمالي ودون الغالب غربي، وتشترك مع جريج في كثير من الخصائص بسبب اشتراكهما في الخصائص الشمالية. ومع ذلك فإن جريج وموللي مختلفان في أشياء كثيرة أيضا، بسبب تناقض طبعهما دون الغالب.

ومعرفة كلا الطبعين الغالب ودون الغالب يمكن أن يؤثر تأثيرا جوهريا في المهام التي تستهوي الفرد، وكذلك القدرات المطلوبة لتحقيق جودة وتميز في الأعمال. جريج،

كشمال–شرقي، توكيدي، وحازم، ومرتب، وتفصيلي، ومنظم. وموللي، كشمال–غربية، توكيدية، وحاسمة، ومرنة، وابتكارية، وتحب المغامرات. وسيكون لديهما اهتمامات ومهارات مختلفة نوعا ما، ولن يكونا مناسبين لنفس الوظيفة، على الرغم من أن الطبيعة الغالبة لكليهما شمالية.

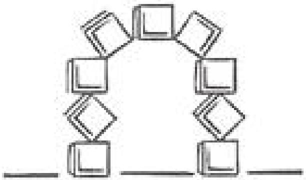
الأفراد الشمال-شرقيون

توكيدي • حاسم • مرتب • تفصيلي • منظم



الأفراد الشمال-غربيون

توكيدي • حاسم • مرن • ابتكاري • مغامر



التعرف على سلوكيات الشماليين

عشرون علامة (×) أو أكثر تشير إلى طبيعة شمالية قوية.

الشماليون عموما...

- ☐ يتكلمون، ويتحركون، ويأكلون بسرعة
- ☐ ينظرون مباشرة في أعين الناس
- ☐ يصافحون بثبات
- ☐ يتحدثون بجرأة وسلطة
- ☐ يبدو أنهم يعنون ما يقولون
- ☐ يرفعون رؤوسهم عاليا وأكتافهم إلى الوراء
- ☐ يأخذون خطوات واسعة وثقيلة
- ☐ يضعون ألواناً وأزياء صارخة
- ☐ يُظهرون طاقة وتحملا عاليا
- ☐ يتحركون بحس غرضي
- ☐ يظهرون واثقين ومسيطرين
- ☐ يبدون شجعاناً لا يعرفون الخوف
- ☐ يناقشون القضايا المهمة بالنسبة لهم

- ☐ يعملون من أجل التسلية
- ☐ يكرهون تضييع الأوقات
- ☐ يفضلون أن يتكلموا على أن ينصتوا
- ☐ يستمتعون بتركيز الانتباه عليهم وإطرائهم
- ☐ يتصرفون أولا ثم يفكرون لاحقا
- ☐ يحبون أن يكونوا مسئولين



- ☐ يضعون الأهداف في أعلى قائمة أولوياتهم
- ☐ يجدون التبريرات غير محتملة
- ☐ يواجهون الصراعات مباشرة
- ☐ يتجاهلون الحديث التافه
- ☐ يمكن أن يكونوا مخيفين لغير الشماليين
- ☐ غير حساسين لمشاعر الآخرين أحيانا
- ☐ يصبحون غاضبين عند توقف السير أو غيره
- ☐ يعرفون ماذا يريدون وماذا يفعلون
- ☐ يشعرون بأنهم على حق أكثر الوقت

- ☐ يحترمون ذوي الإنجاز المرتفع
- ☐ يتنافسون تقريبا في كل شيء
- ☐ يلعبون ليربحوا!
- ☐ يتخذون قرارات سريعة، حاسمة
- ☐ يقدرون النجاح، والقوة، والسرعة

التعرف على أطفال الشمال

أطفال الشمال التقليديون عموماً...

- يدعونك تعرف ماذا يريدون بسرعة
- يأكلون، ويشربون، ويتحركون بسرعة
- يقررون موعد نومهم
- يخبرون غيرهم من الأطفال ماذا يفعلون
- يلعبون باستقلالية جيدة
- يتجاهلون كلمة "لا" متى كان ذلك ممكنا
- يحاولون المشي مبكرا
- يحتاجون أن يبقوا منشغلين
- يصوغون قوانينهم الخاصة
- يحبون المدرسة وأنشطتها التنافسية

ديلون كان له مزاج خاص به تقريبا منذ اللحظة الأولى لولادته. إذا لم يُطعم منذ أول إحساسه بالجوع، كان يصرخ، ويحمر وجهه، حتى تُشبع حاجته. وإذا شعر أنه يفتقد شيئا، فإنه كان يقاوم النوم برغم تعبه. وعلاوة على ذلك، كان لديه حيوية لأن يحاول أن يحبو أو يمشي، أو يتسلق ألعابه المبعثرة، لدرجة مثيرة لمن ينظر إليه وحافز لأي شخص يغريه التباطؤ أو أخذ قسط من الراحة.



أطفال الشمال المتطرفون عموماً...

- يكونون تحت درجة ما من الضغوط
- يقومون كثيرا بتكسير الأشياء
- يرفضون أن يفعلوا ما لا يريدون فعله
- يكونون عنيدين فيما يتعلق بما يحبون وما لا يحبون
- ينفد صبرهم من أي شيء بطيء
- يقاتلون لينفذوا رغباتهم
- يصبحون كثيري المطالب وغير لطيفين
- يحاولون التحكم في المواقف والناس
- يكرهون المدرسة لأنهم يكرهون السلطة
- يصرون على الحصول على أفضل لعبة

حين لم يعجب شين طعامه، لم يكن يكفي أن تتغير ملامح وجهه؛ وإنما كان يبصقه إلى أبعد مدى ممكن، ومن الأفضل أن يكون في ذهنه هدف بشري. ولو كان طفل آخر يلعب بلعبة يريدها هو، فلن يكون لدى شين أي إحساس بوخز الضمير فيما يتعلق بنشلها منه. في الحقيقة، ربما أمسك بلعبة كان قد رفضها قبل ذلك فقط لأن طفلا آخر اختار أن يلعب بها.

التعرف على الشماليين في أدوار مختلفة

كطلاب

الشماليون عموماً...

- يعرفون الإجابات في الغالب
- يعبرون عن آرائهم بوضوح
- يتخذون موقفا حاسما في الموضوعات والأفكار
- يفضلون أن يكونوا على "حق" على أن يكونوا محبوبين
- يتحدون معرفة المعلم
- يكونون عادة في معمعة الأحداث
- يجدون السبيل للفت الانتباه
- يشعرون بالملل حين يكون العمل بطيئا وهادئا
- ينافسون في سبيل أرفع درجات الشرف أو التقدير
- يقومون بأعمال إضافية ليبقوا مشغولين فقط
- يستمتعون بالتقديم أمام الفصل
- يلعبون بجد في الفسح، والمباريات، وحصص الألعاب

كرياضيين

الشماليون عموماً...

- يؤمنون بمقدرتهم على أن يكونوا الأفضل
- يتمرنون بجد ليبقوا في حالة بدنية عالية
- يكافحون إلى أقصى حدود طاقة التحمل البدني والعقلي
- يلعبون ليتنافسوا أو يفوزوا
- روحهم الرياضية ليست عالية
- يغضبون على الناس الذين يُعيقون انتصارهم
- يصرون على أخلاقيات عمل قاسية في أعضاء الفريق
- يرفضون التوقف عن محاولة الوصول إلى الأهداف
- يتغلبون على صعوبات بالغة عن طريق العزم الصادق
- يخيفون رفاقهم المتنافسين بقوة الإرادة
- يناقشون المدربين إذا كانوا لا يوافقون على الاستراتيجيات
- يظهرون فخرا شخصيا

كقادة

الشماليون عموماً...

- يستعملون أسلوب قيادة تسلطي
- يكونون واثقين من كيفية القيام بعمل الأشياء
- يشتغلون ساعات طويلة دون أن يطلب منهم ذلك
- يتولون المسئولية وقت الأزمات ويتوقعون أن يُطاعوا
- يؤكدون على الانضباط لتحقيق الأهداف
- يتخذون قرارات حاسمة دون خوف من الانتقام
- لا يحتملون الأعذار أو تضييع الوقت
- نادرا ما يطلبون المساعدة
- يقطعون وقت الراحة ليعودوا للعمل
- يعطون أوامر أكثر من الطلبات
- يهتمون قليلا بشعبيتهم
- يكافئون المبادرة والشجاعة في الآخرين

كأصدقاء، أو أزواج، أو شركاء

الشماليون عموماً...

- يحبون أن يكونوا المحور الذي يدور حوله الآخرون
- يحددون السياق العام لمعظم العلاقات
- يمكن الاعتماد عليهم
- لديهم إجابات وحلول عند الحاجة لذلك
- يمكن الاعتماد عليهم في الأزمات
- يشعرون بالقرب ممن يُعجب بهم ويمتدحهم
- يستطيعون عادة أن يجعلوا الآخرين يفعلون ما يريدونه هم
- يفضلون إنفاق المال على الآخرين بدلا من الوقت
- يقيسون النجاح بالإنجازات
- يستمتعون بقدرتهم على التباهي بمن يحبون (وبأنفسهم)
- يمكن أن يواجهوا مصاعب مع الناس الذين يتحدونهم
- يعبرون عن الآراء بسهولة أكثر من المشاعر

التعرف على الشماليين في حالات مختلفة

في المنزل

الشماليون عموماً...

- يعطون شعورا بالثقة بأنهم يستطيعون عمل كل شيء
- يعملون ويلعبون ويحبون بشغف
- بحاجة لأن يكونوا "رؤساء الأسرة"
- يقومون بمعظم العمل، بوضوح أو من خلف الكواليس
- يعتريهم الملل بسهولة ويجدون من الصعب أن يسترخوا
- يحبون أن تؤدى الأشياء بأسلوبهم
- ينسون أن يسألوا عن أحوال الغير
- يستمتعون باختيار أماكن الإجازة
- يطلبون من الآخرين أن يحضروا لهم ما يريدون
- يقاطعون الآخرين وهم يتحدثون
- هم أقوياء في فرض الانضباط
- أصحاب نجدة عند الطوارئ

في البيئة الاجتماعية

الشماليون عموماً...

- يبرزون في التجمعات
- عليهم هالة من الأهمية
- يوجهون دفة الحديث
- يتحركون بهدف وثقة
- يلتمسون أناسا ذوي منزلة رفيعة ليرتبطوا بهم
- يتجاهلون الناس الذين لا يثيرون اهتمامهم
- يخلطون العمل بالمتعة
- يطالبون بخدمة سريعة وتصرف سريع
- ربما يأمرون الجميع
- يمنحون مبلغاً كبيراً ومؤثراً كبقشيش
- يصلون في سيارة استعراضية
- يغادرون إذا شعروا بالملل أو حين لا يكون هناك ما يربحونه

خلال المقابلات

الشماليون عموماً...

- يأتون في الموعد المحدد، لكن مبكرين بدقائق قليلة
- ينظرون مباشرة في أعين الآخرين
- يصافحون بقوة، وأحياناً بقوة زائدة
- يجلسون قبل أن يُطلب منهم ذلك
- يتكلمون بثقة، وفي الغالب عن أنفسهم
- يتحدثون بصراحة عن إنجازاتهم
- يبدون اهتماما بفرص الترقية
- يمكن أن يُسمعوا بسهولة
- يسألون عن المهمات التي سيؤدونها إذا ما تم توظيفهم
- يتحدثون عن أهدافهم المستقبلية
- يبدون مرتاحي البال، وبوضوح
- يمكن أن يسألوا من يتولى مقابلتهم قليلاً

في الوظيفة

الشماليون عموماً...

- يفعلون كل شيء بسرعة
- يتنافسون لإنهاء المهام قبل الآخرين
- ينهون المهمات قبل الموعد المحدد
- يطلبون القيام بعمل أكثر، أو يقومون بذلك فقط
- يقدمون اقتراحات دون سابق طلب
- ينفد صبرهم من العمال البطيئين أو الخطوات البطيئة
- يسلكون مسالك مختصرة، بإذن أو من دون إذن
- يفضلون العمل بمفردهم
- يحبون أن ينالوا أو يأخذوا التقدير إذا جرت الأمور على نحو حسن
- يطمحون للوصول إلى مراكز السلطة
- يمكن أن يكونوا متسلطين قليلا
- يطلبون الكثير من أنفسهم ومن الآخرين

تعليقات شائعة تميز الشماليين التقليديين

"رئيستي لديها كل شيء. إنها كفؤة، وتظهر دائما واثقة تماما ومسيطرة على الأوضاع. لم أرها قط تضطرب في المفاوضات والقرارات العسيرة، كما أنها محترمة جدا من قبل أقرانها. إنني تقريبا أحسدها على نجاحها".

بوب تي

"إن ماك مذهل! لقد أكمل مشروعا بقيمة ٢٠٠ مليون دولار قبل ستة أسابيع من الموعد، وقاد أكبر جمع أموال لرابطة الخريجين في تاريخ جامعتنا، وقاد تدريب فريق كرة القدم الذي يلعب فيه ابنه لبطولة الولاية".

إد جي

"كانت ابنتنا مصرة على أن تنزل عبر الممر بنفسها لتستلم شهادتها. لقد أخبرها الطبيب أن الظروف ضدها؛ لكنها عملت ليل نهار لمدة سنتين، وتغلبت على الظروف. وعندما وصلت إلى تلك المنصة، تلقت تصفيقا حادا لتغلبها على تلك العقبات الهائلة لتحقق هدفها".

مايك ولورا كي

تعليقات شائعة تميز الشماليين المتطرفين

"في كل مرة يقود زوجي السيارة، يبدأ باستعمال المنبِّه والصراخ على السائقين الذين يسيرون ببطء، أو يسدُّون ممر العبور، أو لا يعطون إشارة الدوران. إنه يغضب جدا، وأخشى أن يتعرض لسكتة قلبية".

بكي آر

"تقوم زوجتي وتحضر لنفسها أكلا خفيفا خلال الإعلانات، ثم تجلس بجواري دون أن تحضر لي أي شيء. تقول إنها لم تفكر بذلك – فإنها تفترض أنني سأخبرها إذا كنت أريد شيئا – لكن هذا يجعلني أتساءل إذا كانت تهتم بي".

توم بي

"جارنا بغيض جدا! إنه مثال لمن يعرف كل شيء. ليس فقط يعرف كل شيء، ولكن أشياءه أفضل من أشياء كل من سواه، وقد زار أماكن أكثر، وقام بأشياء أكثر، ويعرف أناسا مهمين أكثر. إننا نشير إليه سرا بقولنا 'السيد بيين هناك، وقام بكذا".

فريدي وهيلين إل

تحفيز الشماليين للنجاح

قل للشماليين إنه لا يمكن فعل ذلك، وسيجدون طريقة لمواجهة ذلك التحدي. أخبرهم أنك معجب وتحترم السرعة التي ينجزون بها الأمور، وسينجزون ضعف ذلك بسرعة مضاعفة. قل لهم بأنك تريد اقتراحاتهم، وسيخبرك الشماليون بالضبط ما الذي ينبغي عمله، وكيف يتم ذلك، ومن يستطيع القيام بذلك على أحسن وجه وأسرعه، أو سيقومون بذلك كله بأنفسهم. أخبر الشماليين بأنه ستكون هناك جوائز لتقدير الذين ينتجون الأكثر في أقل وقت ممكن، ولن يكون هناك شك بأنهم سيكونون أول من يتلقى أعلى الجوائز.

ماذا "يحرك" الشماليين

- النشاط
- التحدي
- الأهداف
- المنافسة
- التفاوض
- المنزلة
- السرعة
- الربح
- البقاء مشغولا
- اتخاذ القرارات
- اعتراف علني
- الاستقلال
- فرص البروز
- القوة والسيطرة
- تملك السلطة
- أدوار القيادة
- التميز
- المواعيد النهائية
- المسئوليات
- الأعمال المهمة
- العملية
- الإنتاجية
- تولي المسئولية
- العمل الجاد



الكشف عن منغصات الشمالي

يتضايق الشماليون من أي شيء يدركون أنه تضييع لوقتهم. إن قدرتهم على تحمل المناقشات الطويلة المتكررة ضئيلة، خاصة حينما لا يتم التوصل لقرارات حاسمة ليتم تنفيذ المهام فورا. من الأفضل ألا تذكر للشماليين أي شيء لا يمكن أن أو لن يحدث إلا في المستقبل البعيد نسبيا، لأنهم سيصابون بالإحباط إذا لم يتمكنوا من البدء فيه مباشرة. حضّر سلفا ما تريد قوله للشماليين، وتكلم بكل إيجاز ممكن ومباشرة. لا تخبر الشماليين أبدا أكثر مما يحتاجون أو يريدون أن يعرفوه؛ إن مما يثير حنقهم أن يكون عليهم أن يغربلوا تفاصيل هامشية ليصلوا إلى مغزى الرسالة.

ماذا "يطفئ" الشماليين

- التردد
- الحوم حول الموضوع
- القيل والقال
- الاعتمادية
- المشاعر الحساسة
- المعلومات الهامشية
- أن يكون لديهم القليل ليفعلوه
- أن يتوجب عليهم اتباع أوامر
- الإشراف الدقيق
- العمل الكثير التافه
- بطء الحركة
- الأعذار
- عدم المسئولية
- عدم المبادرة
- اللامبالاة
- الشروحات الطويلة
- التسويف
- الروتين الحكومي
- معوقات الأهداف
- ندب الحظ

يُنشط الشماليون بواسطة...

- أهداف مهمة يجب إتمامها في موعد محدد
- عمل يكفي لإبقائهم شاعرين بالتحدي ومشغولين
- سلطة للتفاوض واتخاذ قرارات
- الاستقلال، دون وجود آخرين يرقبونهم
- أدوار قيادة، رسمية أو غير رسمية
- فرص لتحقيق منازل أرفع
- التقدير العلني لإنجازاتهم
- الإنتاجية والمبادرة لدى الآخرين
- التنافس، حقيقي أو مُتخيل
- الواجبات العسيرة

يحب الشماليون أن...

- يقدموا المقترحات لتحقيق الأهداف
- يحلوا مشكلات موقفية
- يعملوا دون كثير مساعدة
- يتخذوا قرارات تؤدي إلى توفير الوقت
- يعالجوا ضغوطا مستحيلة
- يفوا بمواعيد محددة حاسمة
- يتنافسوا لتحقيق فوز أو نتائج مطلوبة
- يدخلوا مباشرة في الموضوع
- يؤسسوا معايير هادفة
- يتفاوضوا بشأن شروط

مكافأة الشماليين

توجد في القائمة التالية أشياء يجدها الشماليون مجزية. ويمكن أن تستعمل في المنزل والعمل كمعززات لتقوية أداء الشمالي.

- المديح الصريح
- اختيار المهمات أو الأنشطة
- زيادة المسئولية والسلطة
- فرص اتخاذ قرارات تؤثر عليهم
- أدوار قيادية
- تلقي التقدير
- المتابعة السريعة للمطالب/الأسئلة
- وضع الاسم في لوحة الشرف لتحقيق هدف
- التعليقات الإيجابية على تحسن الأداء
- الإزالة من الإشراف المستمر
- جوائز أو ميداليات وكتابة أسمائهم عليها
- وضع المعلومات الإيجابية في ملفهم الشخصي
- السماح لهم بتقديم تقرير للأشخاص ذوي المنزلة
- رسالة توصية
- مذكرة للرؤساء عن إنجازاتهم
- التدريب على وظائف أفضل
- ترقيتهم لمرتبة أعلى
- زيادات في الرواتب بحسب الأفضلية
- مكافآت مبنية على فوزهم في منافسات
- منافع إضافية

تلطيف الصدامات مع الشماليين

يقع الصدام عندما يحدث اتصال بين الناس، أو الأفكار أو الأشياء المختلفة والتي تسبب احتكاكاً أو صراعاً. كلما كان الاختلاف أكبر، كان الصراع أكبر. كثير من الصراعات بين الناس سببها اختلاف التفضيلات. تذكر:

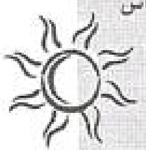
- الأهداف مهمة طبيعيا بالنسبة للشماليين
- الحقائق مهمة طبيعيا بالنسبة للشرقيين
- القيم مهمة طبيعيا بالنسبة للجنوبيين
- الأساليب مهمة طبيعيا بالنسبة للغربيين

يتصادم الناس غالبا حول ما هو بالطبيعة أكثر أهمية بالنسبة لهم. قد يتصادم شماليان أو أكثر حول أهداف مختلفة. وقد يتصادم الشماليون والشرقيون حين تتعارض الأهداف مع الحقائق. وقد يتصادم الشماليون والجنوبيون حين تتعارض الأهداف مع القيم، ويمكن أن يتصادم الشماليون والغربيون حين تتعارض الأهداف مع الأساليب.



الصدامات الطبيعية بين المتضادات

الشماليون	ضد	الجنوبيون
متمركزون حول المهمة	ضد	متمركزون حول الناس
جادون في العمل	ضد	مسترخون
استقلاليون	ضد	جماعيون
عمليون	ضد	عاطفيون
قادة تسلطيون	ضد	قادة ديموقراطيون
رجال أعمال	ضد	جذابون
متحكمون	ضد	مساعدون
سريعو الحركة	ضد	بطيئو الحركة

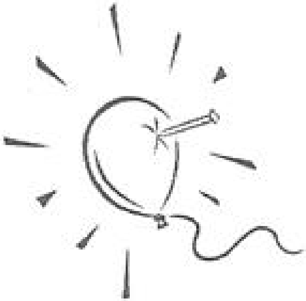


كيف تتفادى الصراع مع الشماليين

- ركز عليهم
- لا تزعجهم
- قم بالعمل الآن
- كن موضوعيا
- دعهم يقودون
- قدر وقتهم
- اعمل بسرعة وجد
- احترم سلطاتهم
- أعطهم النتيجة النهائية
- لا تشتك
- افعل ما وعدت به

- قم بحل مشاكلك
- فكر بسرعة
- حاول بجد
- أوف بالمواعيد النهائية
- لا تُصب بالذعر
- تذكر ما يقولون
- ابق مشغولا
- قدم فرصا
- كن حاسما
- لتكن لديك أهداف
- كن واقعياً

- التزم بالعمل
- ادخل في صلب الموضوع
- ساعدهم في الظهور
- أظهر استقلالية
- تفادَ الأعذار
- خذ زمام المبادرة
- فكر في العمل كمتعة
- كن موجزا
- أسألهم عن رأيهم
- أظهر الثقة



افعل ولا تفعل في العيش أو العمل مع الشماليين

افعل

- افعل – كن حساسا تجاه أنا الشمالي
- افعل – قدِّر إحساس الشمالي بالفخر
- افعل – ساعد الشماليين ليشعروا بأهميتهم
- افعل – امتدح الشماليين حين يكون ذلك مناسبا
- افعل – قدِّر إنجازات الشماليين
- افعل – أصر على أن يعاملك الشماليون باحترام
- افعل – أعط الشماليين توجيهات لا أوامر
- افعل – قف في وجه الشماليين عند الضرورة
- افعل – أعط الشماليين إجابات مباشرة
- افعل – كن مجاريا لسرعة الشماليين

أعط الشماليين ما يحتاجون

على الرغم من أنه تم تحذيرها بأنه من المستحيل العمل مع الرئيسة الجديدة، إلا أن مارلين انسجمت معها. في الحقيقة، حصلت على علاوة قبل الأخريات. كانت مارلين تستمع لما تُخبر به، وتقوم بذلك دون جدال بأسرع ما يمكن. لقد أظهرت احتراما لسلطة رئيستها، وكانت صادقة وفي صلب الموضوع حين استجوبتها، وامتدحت قيادتها. وما أن أدركت أن رئيستها كانت شخصا عاديا، أيضا، وأنها فقط تحاول أن تقوم بوظيفتها، كان من السهل عليها أن تستريح دون أن تشعر بالإكراه.

لا تفعل

- لا تفعل – تسمح للشماليين بأن يُكرهوك
- لا تفعل – تتوقع أحاديث طويلة من الشماليين
- لا تفعل – تكن حساسا جدا من فظاظة الشماليين
- لا تفعل – تسمح للشماليين أن يستصغروك
- لا تفعل – تتحدى الشماليين بصراحة
- لا تفعل – تشتكي أو تتذمر عند الشماليين
- لا تفعل – تظهر الجبن أو الضعف الفاضح
- لا تفعل – تتشاجر مع الشماليين؛ انصرف إلى وقت لاحق
- لا تفعل – تبدد وتضيِّع وقت الشماليين
- لا تفعل – تسأل الشماليين أسئلة تستهلك الوقت

لا تكن مكرها بالخوف من الانفجار

كانت فرانسين لسنوات خائفة من الوقوف في وجه زوجها، جاك. ونتيجة لذلك، لم تكن علاقتهما حميمة لأنها وجدت نفسها تتفاداه "وتمشي على قشر البيض" عندما تكون معه. كانت تكره نفسها لكونها ضعيفة وجبانة في حضوره، ولكنها لم تكن تعرف كيف تتغير. وفي أحد الأيام، عندما تحدث إليها وكأنها طفلة، وجدت بطريقة ما الشجاعة لتواجهه بهدوء. قالت، وهي تنظر مباشرة في عينيه، "جاك، من فضلك لا تكلمني بهذا الأسلوب مرة أخرى. أنا امرأة ناضجة ولا أستحق أن أعامل مثل طفلة". منذ تلك اللحظة، شعرت بأنها أقوى وبدأت تؤكد آراءها بأسلوب غير تهديدي. استجاب جاك باحترام شجاعتها وقوتها المكتشفة. لم يكن زواجهما قط أقوى مما أصبح.

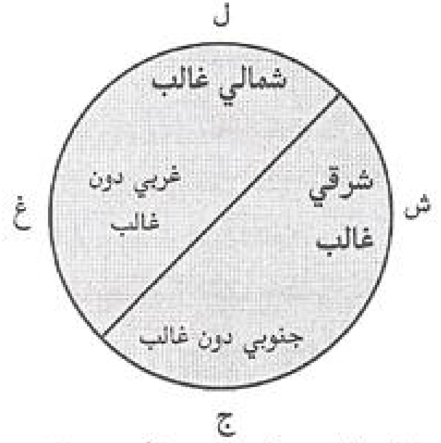
"الاختيار الأفضل" للتناسب مع الشماليين

انتبهوا يا أزواج، وأطفال، وأصدقاء، ورؤساء، ورفاق عمل الشماليين! القيام بمراجعة سريعة سيساعدكم في تحديد من ينسجم جيداً مع الشماليين.

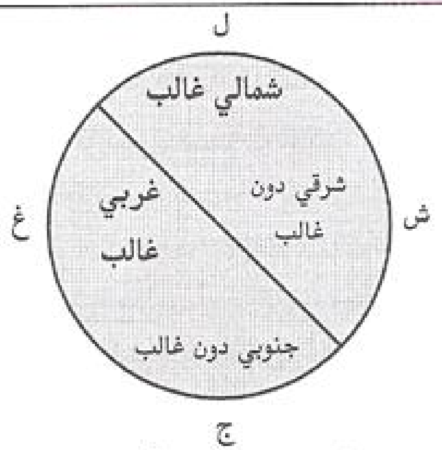
فأنماط الشخصية المجاورة للشمال على بوصلة الشخصية (الشرق والغرب) هي طبيعيا الأكثر توافقا مع الشماليين.

وأعلى درجة توافق تقع عادة عندما تكون كلتا الطبيعتين الغالبة ودون الغالبة متجاورتين على بوصلة الشخصية، كما هو موضح أدناه.

أشكال التوافق



١) الشمال-شرقيون هم الأكثر توافقا مع الغرب جنوبيين



٢) الشمال-غربيون هم الأكثر توافقا مع الشرق جنوبيين

"الاستفادة" من التوافق مع الشماليين

١) الشمال–شرقيون والغرب–جنوبيون يكملون بعضهم بعضا بإكمال دائرة الخصائص والمهارات التي تخلق الأفراد والمجموعات المتكاملة.

٢) الشمال–غربيون والشرق–جنوبيون أيضا يشتغلون مع بعضهم بإنتاجية عالية لأن طبائعهم مختلفة، ولكن ليست متضادة، ولهذا فهم يُثرون بعضهم بعضا.

الشماليون عموما ليسوا متوافقين مع من طبعهم الغالب جنوبي لأنهم متضادون في الطبيعة ويشتركون في القليل جدا من الصفات، إلا إذا كان كلا النمطين من الأفراد متكاملين جداً.

كما أن الشماليين عادة غير متوافقين مع من طبعهم الغالب شمالي لأنهم جميعا يريدون السيطرة كما أنهم لا يميلون إلى احترام غيرهم من الشماليين. فالشماليون يحتاجون إلى أنماط أخرى لمساعدتهم في تحقيق أقصى إمكانياتهم.



أفكار للشماليين لينسجموا مع الآخرين

تعليمات: إلى الشماليين، ضع علامة (×) كلما سيطرت على كل خلية

- ☐ قم بمساعدة الناس أكثر
- ☐ فكر قبل أن تتكلم
- ☐ غير من أسلوبك لتكون ودودا
- ☐ استمع للآخرين بانتباه
- ☐ تنبه لحاجات الآخرين
- ☐ حاول ألا تكون مسيطراً
- ☐ اطلب من الآخرين آراء، وأفكاراً، وتغذية راجعة
- ☐ شارك الآخرين السلطة بتفويض المسئوليات
- ☐ ثمن العملية، بالإضافة إلى النتائج النهائية
- ☐ استعمل السياسة حين تتعامل مع الناس
- ☐ تمهل لتتفادى الأخطاء والضغوط
- ☐ حاول أن تدرك أن العمل الجماعي يحقق أكثر
- ☐ أعمل الفكر من أجل خيارات قبل الانطلاق
- ☐ لا تصرخ عندما تشعر بالغضب
- ☐ قم بتنمية قدرتك على الصبر والتفهم
- ☐ كن أقل حكما على الآخرين
- ☐ كن أكثر تواضعا
- ☐ استمتع باللعب، وليس بالفوز فقط

- وسّع من مداركك
- تنح قليلا واسترخ
- تعلم من النقد البناء
- قم بشم الأزهار بصورة دورية
- لا تستعجل، واعرف قيمة من يتمهلون
- ابذل جهدا في الامتناع عن جرح مشاعر الآخرين
- لا تدع صغائر الأمور تضايقك
- خصص وقتا للمحادثات الشخصية وللعلاقات
- كن منفتحا عقليا لوجهات نظر الآخرين
- قم بتنمية إبداع أكثر
- اعترف بالفضل لأهله
- استمتع بالناس، وليس بالعمل فقط
- تحكم في قلة صبرك الطبيعية
- مكّن الآخرين
- قدم خدمة تطوعية
- قدر قيمة اللطف والرقة

أيها الشماليون، احذروا!

عندما يضايقك شيء وتبدأ تشعر بالمبرر في التعبير عن مشاعرك بالصراخ أو بربح مباراة رياضية، توقف! كثير من الشماليين يتفاخرون بإظهار استعراض للقوة، لكن ربما تكون الوحيد الذي يؤمن بهذا الرأي في هذا الموقف. ذلك النوع من السلوك عامة غير فعال، وربما تندم على ذلك لاحقا.

استهداف الشماليين للوظيفة المناسبة

وظائف رائعة للشماليين

- مدير تنفيذي
- رئيس
- مخرج
- مدير
- رئيس عمال
- مشرف
- ضابط عسكري
- قائد مشروع
- مُفاوض
- مُجنِّد
- وكيل مراهنات
- حارس أمن
- رئيس مجلس
- ضابط شرطة
- مدير خدم
- قائد فرقة موسيقية
- مدرب
- قائد طائرة

تنشيط الذاكرة

تحتاج للشماليين في الوظيفة عندما...

- تحتاج إلى شخص يتولى المسئولية ويحدد الأهداف
- تحتاج إلى إنهاء الكثير من المهام بسرعة
- تحتاج إلى أن تنهي مشروعا في الوقت المحدد
- تحتاج إلى شخص "يطبق القانون"
- تحتاج إلى مواجهة أناس مدينين لك بمال

التناغم الرائع لوظائف الشمال

جيري ذو طبع غالب شمالي ودون غالب شرقي. فهو مدير مثالي للشحن والاستقبال لأنه يحب تولي المسئولية، ويفي بالمواعيد المحددة، ويحتفظ بسجلات تفصيلية متكاملة.

جيمس ذو طبع غالب شمالي ودون غالب غربي. فهو مدير تنفيذي مثالي لأنه توكيدي، ويقوم باتخاذ قرارات سريعة، ولديه صفات النظرة وحب المجازفة لقيادة الشركة حيث يريد في العشر سنوات القادمة.

٥ وظائف للشمال–شرقيين (ولماذا)

١ ضابط عسكري – قائد (شمالي)، يقبل التنظيمات المهيكلة (شرقي)
٢ مفاوض – توكيدي (شمالي)، تحليلي (شرقي)
٣ رئيس قسم – تسلطي (شمالي)، مُنظم (شرقي)
٤ رئيس خدم – حاسم (شمالي)، آداب مناسبة (شرقي)
٥ قائد فرقة موسيقية – متمركز حول الهدف (شمالي)، مركَز (شرقي)

٥ وظائف للشمال–غربيين (ولماذا)

١ مدير تنفيذي – متحكم (شمالي)، ذو رؤية (غربي)
٢ مدير – يعمل بجد (شمالي)، مرن (غربي)
٣ قائد مشروع – ملتزم بالمواعيد النهائية (شمالي)، مبدع (غربي)
٤ ضابط شرطة – لا يخاف (شمالي)، يقبل المخاطر (غربي)
٥ مدرب – يركز على الأحداث (شمالي)، قادر على التكيف (غربي)

لماذا يعتبر الشماليون عملاً قديرين

يمكن الاعتماد على الشماليين لمواجهة التحديات الصعبة، حتي تحت أصعب الضغوط. إنهم تنافسيون وسيقومون بأفضل ما يستطيعون ليحققوا هدفاً ويفوزوا، وسيؤدون ذلك أسرع من معظم الناس بالالتزام بالقواعد. والأمثلة التالية تبين الشماليين كأفضل ما يكونون.

يستطيع الشماليون مواجهة التحدي

براين، مدير إنتاج شمالي، كان عازما على زيادة إنتاجية قسمه بما يعادل ١٠٪ عن السنة الماضية. وعبر عن هدفه هذا لكل الموظفين في قسمه واستحدث مسابقات أسبوعية مصممة للوفاء بمتطلبات ذلك التحدي. ووجد أساليب للتقليل من الخطوات التي تستهلك الوقت والمحافظة في نفس الوقت على مستويات الجودة النوعية. وبعد تحقيق هدفه، قال عنه أحد عماله، "لقد شمر عن ساعديه ونزل معنا في عدة مناسبات عندما كان الوفاء بالمواعيد النهائية يبدو شبه مستحيل؛ ولكن لقد نجحنا! لقد أنتجنا ١٠٪ أكثر وأخرجنا الإنتاج ١٠٪ أسرع من العام الماضي، شكرا لبرايان، الذي لم يكن يسمح لنا بالتخلي أو الفشل".

الشماليون يحبون أن يفوزوا

مارجريت، مساعدة إدارية شمالية، أوجدت مسابقة بين السكرتيرات في ثلاثة أقسام مختلفة، بتقديم ميدالية وعشاء في أرقى مطعم في المدينة كجائزة للأقسام المتفوقة. لم يكن من المدهش أن تكون معايير النجاح التي حددتها قائمة على تقديم تقارير القسم بأسرع

موعد نهائي لثلاثة شهور متوالية، وزيادة مجموع سرعة الطباعة في القسم بأعلى نسبة في نفس المدة المحددة بثلاثة أشهر. كان هدف مارجريت هو زيادة سرعة الطباعة والإنتاجية في كل قسم، وقد حققت ذلك.

الشماليون يكرهون تضييع الوقت

أرسلت غلوريا، رئيسة ممرضات شمالية في مستشفى كبير، المذكرة التالية إلى ممرضاتها

"منذ اليوم، التحسينات التالية ضرورية لتوفير الوقت وزيادة الإنتاجية:

- اعملوا بسرعة. واقضوا وقتا أقل في التحدث مع المرضى، قوموا بما يجب القيام به فقط وانتقلوا إلى المريض التالي.
- لا تحيلوا الكثير من الأسئلة إليّ. فكروا أولا، ثم اتخذوا القرارات من قبلكم كلما كان ذلك ممكنا، فكلكن ممرضات مدربات، على كل حال.
- اختصروا تقاريركن. لا تكتبوا فقرة لتقولوا ما يمكن قوله بجملة واحدة".

يستطيع الشماليون مواجهة التحدي

كان فرانك بحاجة ماسة لتوظيف شخص ليحل محل ستان كمدير مشروع لمنشأة التنقيب عن النفط قبالة ساحل تكساس. كان العمل متأخرا جدا عن الموعد المحدد، وكان الوفاء بالموعد النهائي الأول في أغسطس مهما جدا لأن موسم الأعاصير سيتلو ذلك فورا. كان فرانك يعرف أنه بحاجة إلى شخص ذي طبيعة شمالية لأن الشمالي فقط يكون مستعداً لتحمل الضغط الناتج عن أخطاء الآخرين والانتهاء من المشروع بنجاح في الوقت المحدد.

أفضل ثلاثة أسئلة وأجوبة تعين على توظيف شماليين لوظائف شمالية

١ "أخبرني عن نفسك."

الشماليون عموما يحبون أن يتحدثوا عن إنجازاتهم، ولربما أشاروا إلى أشياء من قبيل:

- الأعمال الرائعة التي قاموا بها
- الأهداف المهمة التي حققوها
- المهمات الصعبة التي أدوها
- أدوار القيادة التي تولوها
- المعارك الحاسمة التي خاضوها
- المسابقات التي فازوا بها
- المناصب التي تقلدوها
- الجوائز التي تلقوها

٢ "ما الذي أثار اهتمامك بشركتنا (أو الوظيفة محل السؤال)؟"

اهتمام الشمالي يتم تحريكه غالبا بواسطة:

- المنزلة المهمة
- التحديات الصعبة
- الكثير من الفعاليات
- العمل المثير الذي يشغلهم
- فرص التقدم والترقية
- السلطة لاتخاذ قرارات وممارسة نوع من التحكم
- أنظمة المكافأة الظاهرة التي تعترف بالعمل الجاد
- شخصيات محترمة جدا

٣ "لماذا ينبغي أن نقوم بتوظيفك؟"

يقوم الشماليون غالبا بإعطاء وصف لنقاط قوتهم المهنية مثل:

- الاستمتاع بالعمل الجاد
- قضاء الأوقات الطويلة
- إدراك ما الذي ينبغي عمله والقيام بذلك
- القيام بالمهام بسرعة
- تحقيق الأهداف
- توافر العزم للتغلب على العقبات
- إتمام المشروعات قبل الموعد
- التعامل مع الضغط بفعالية



شماليون مشهورون

(بناءً على فهم تاريخي)

كليوباترا
(متمركزة حول الذات)

ونستون تشرشل
(عديم الخوف)

نابوليون بونابرت
(قوي)

إيفتا بيرون
(طموحة)

الملكة فيكتوريا
(توكيدية)

ماو تسي تونغ
(تسلطي)

هنري فورد
(متمركز حول الهدف)

جنكيز خان
(شجاع)

تطبيق بوصلة الشخصية:
إذا كنت شماليا
(ذا طبع غالب أو دون غالب)

ما معنى التطبيق؟

التطبيق ببساطة "تفعيل"، أو استعمال شيء ما لغرض محدد. بوصلة الشخصية وسيلة تبسط تعقيدات السلوك الإنساني حتى تتمكن بسهولة أكثر من فهم نفسك والآخرين من حولك.كما تقدم لك بوصلة الشخصية تمارين تطبيقات عملية لاستعمالها على أساس يومي لمساعدتك في تنمية وتطوير كامل سلسلة سمات واستعدادات الشخصية. تستطيع أن تستعمل هذا الدليل لثلاثة أغراض محددة ومفيدة جدا:

استعمل بوصلة الشخصية لتحقيق نتائج

- قم بتطوير توازن متكامل من الخصائص والمهارات في نفسك وارفع من تقدير الذات لديك.
- كن متواصلا ذكيا، متوجها نحو الآخر، وقم بإثراء كل علاقاتك الشخصية والمهنية.
- عزز اتساع وعمق قدراتك وعزز من نجاحك في العمل وفي حياتك اليومية.

استعمال بوصلة الشخصية لتطوير الشماليين

ماذا تفعل إذا كنت شماليا

يجب أن يتعلم الشماليون أن يفكروا ويتصرفوا جنوبيا:

- لتحقيق توازن متكامل
- للتواصل مع الجنوبيين
- في المؤسسات: والوظائف والمهام التي تتطلب خصائص ومهارات جنوبية

اعرف ماذا في التفكير والتصرف جنوبيا بالنسبة للشماليين:

- ستقوم بتطوير فعاليتك في التعامل مع الناس
- ستصبح محبوبا وأكثر شعبية
- ستزيد من مقدرتك على أن تكون أكثر تكاملا
- ستتعلم كيف تقيِّم وتطور من نقاط ضعفك
- ستخرج من منطقك الراحة بالنسبة لك وتنمو
- ستطور تقدير الذات وقوتها بإنجاز أكثر

فكر في جوهر الطبيعة الجنوبية:

- لدى الجنوبيين طبيعة سمحة مسالمة
- الجنوبيون ليسوا أنانيين ومتوجهون نحو الآخر
- الجنوبيون ينصتون بصدق ويهتمون بمساعدة الناس
- الجنوبيون يحبون أن يُرضوا ويُسعدوا الآخرين
- الجنوبيون يتفادون الصراع وينشدون الموافقة
- الجنوبيون يحبون أن يكونوا جزءا من فريق متعاون
- الجنوبيون لا يستطيعون استعجال أنفسهم أو الآخرين

أفكار مفيدة للشماليين في كيفية التصرف بطريقة جنوبية أكثر

الخطوة ١	قم بدراسة الأجزاء الجنوبية والفصل الخامس في هذا الكتاب
الخطوة ٢	فكر في جنوبيين تعرفهم، واسأل نفسك ماذا يمكن أن يقولوا أو يفعلوا
الخطوة ٣	قم بجهد مركز في أن تفكر وتتصرف كما لو أن طبعك الغالب جنوبي
الخطوة ٤	أجبر نفسك على أن تنظر للعالم وللناس الذين تقابلهم من منظور جنوبي
الخطوة ٥	تمرن! تمرن! تمرن! السلوك والمهارات الجنوبية يمكن تعلمها
الخطوة ٦	ابدأ ببساطة، باستعمال الخطوط العريضة التالية

كيف تتصرف بطريقة جنوبية خطوة بخطوة

تعليمات: ضع علامة (×) في المربعات التي تحتاج إلى تقوية، ثم تمرّن.

- ☐ ابتسم بدفء وانظر في أعين الناس
- ☐ توقف. خذ وقتا للاجتماع مع الآخرين والتحدث معهم
- ☐ اسأل "كيف حالك؟" واستمع بإيجابية للجواب
- ☐ تحاشَ النظر إلى ساعتك أو في أنحاء الغرفة عندما تتكلم
- ☐ ابدأ وقدم مساعدة، مهما كنت مشغولا
- ☐ قل من قلبك قليلا من الكلمات اللطيفة للشخص الذي معك
- ☐ ابتعد عن موضوع نفسك وركز على الآخرين
- ☐ عض على لسانك لتمنع نفسك من الجدال والصراخ
- ☐ احبس نفسك في مقعدك عندما تريد السيطرة
- ☐ قلل من حديثك، وتكلم بنعومة عندما يكون لديك ما تقوله
- ☐ أبطئ من سرعتك وابق صابراً وهادئاً
- ☐ عد إلى عشرة عندما تشعر بالرغبة في التباهي والتفاخر
- ☐ انتبه للطريقة التي يشعر بها الناس، ولتأثير سلوكك على الآخرين
- ☐ فكر في طرق تمكنك من مساعدة شخص ما
- ☐ اقض وقتا أكثر مع عائلتك وأصدقائك

حدد ما تحتاج إليه

مخطط تقويم للشماليين

باستعمال الصفحات السابقة كدليل، ضع أدناه قائمة بالسلوكيات التي تحتاج إلى تنميتها أولا.

مثال: مهارات الإنصات ______ • ______

• ______ • ______

• ______ • ______

ضع أدناه استراتيجية لتحقيق كل مما سبق.

مثال: التحقق من أنني أسمح للآخرين بقول ما يريدون ______

• ______

• ______

• ______

• ______

حدد شخصا جنوبيا أنت معجب به وأربع خصال يشتمل عليها أنت تحتاج إليها/تريدها. الاسم ______

• ______ • ______

• ______ • ______

مخطط للشماليين لمتابعة تقدمهم

تعليمات: تابع التحسن في سلوكك في المخطط التالي. ضع علامة (×) للدلالة على الحالة

سلوكيات قمت بتقويتها	تحسنت في اسبوع	تحسنت في شهر
ملاحظة جنوبي نموذجي	☐	☐
ابتسمت بصدق	☐	☐
تحدثت أقل	☐	☐
سألت عن أحوال عائلة آخرين	☐	☐
نمّيت شفقة	☐	☐
قلت شكرا	☐	☐
عبرت عن مشاعر	☐	☐
هنأت آخرين	☐	☐
شاركت وقتا شخصيا	☐	☐
شعرت بتواضع أكثر	☐	☐
تطوعت بالمساعدة	☐	☐
استمتعت بالناس أكثر	☐	☐
وضعت آخرين أولا	☐	☐
توقفت مرات أكثر	☐	☐

سلوكيات قمت بتقويتها	تحسنت في أسبوع	تحسنت في شهر
لم أسيطر	☐	☐
أظهرت عاطفة صادقة	☐	☐
قدمت هدية دون أي سبب	☐	☐
مكّنت آخرين	☐	☐
عملت في فريق	☐	☐
توقفت عن الصراخ	☐	☐
قدمت الناس على المهام	☐	☐
أظهرت حساسية أكثر	☐	☐
تعاونت مع آخرين	☐	☐

وسائل قمت بتطبيقها	طبقت في أسبوع	طبقت في شهر
تناصحت مع جنوبي	☐	☐
قرأت عن الجنوبيين	☐	☐
لاحظت كثيرا من الجنوبيين	☐	☐
تعلمت أن أقيم الجنوبيين	☐	☐
تدربت على أن أكون جنوبيا	☐	☐

استعمال بوصلة الشخصية لتحسين علاقات الشماليين

فهم "النقطة العمياء" لدى الشماليين

قف في مكان واحد وأبقِ رأسك ساكنا تماما، ناظرا إلى الأمام. قم بتدوير عينيك شمالا ويمينا إلى أقصى مدى ممكن، ولاحظ بالضبط ما يقع في محيط بصرك. كل ما يقع مباشرة وراء ما تستطيع مشاهدته في إبصارك الطرفي يُعرف باسم "النقطة العمياء". إنها هناك، ولكنك لا تستطيع رؤيتها.

وللطبيعة الإنسانية أيضا "نقاط عمياء". فأنت تستطيع أن ترى في الآخرين أشياء لا يرونها في أنفسهم؛ والآخرون يستطيعون أن يروا فيك أشياء تجد صعوبة في رؤيتها في نفسك. والنقطة العمياء الأكثر شيوعا لدى الشماليين، والتي تتسبب لهم ولغيرهم في كثير من المشكلات، هي وضعهم للعمل في أعلى قائمة أولوياتهم. إنهم لا يدركون أنفسهم على أنهم مدفوعون بالمهمة، ومع ذلك فهي جوهر طبيعتهم.



الدافع الشمالي يمكن أن يؤذي العلاقات

في أكثر من مرة يجد جيب نفسه مذهولاً من اتهامه بأنه لا يهتم بعائلته. كيف يمكن لزوجته، إيلي، أن تقول ذلك؟ فهو بالطبع يحبهم. ولو أنه لم يكن كذلك، فلماذا يعمل اثنتي عشرة إلى خمس عشرة ساعة يوميا ليقدم لهم نمط الحياة الذي يستطيعون الاستمتاع به الآن؟ لقد قضى كل حياته يعمل الساعات الطوال بجد لبناء مشروع ناجح حتى تتمكن عائلته من الحصول على الأفضل من كل شيء. كيف يمكن لزوجته أن تكون ناكرة للجميل؟ وكيف يمكن لها أن تقول بأنه لا يعرفها ولا يعرف الأطفال؟ لقد كانوا للتو في رحلة رائعة إلى أوروبا مع بعضهم. وربما يكون من الغباء أن يضيّع تلك الفرصة لحسم بعض الصفقات في سوق العمل الأجنبية بينما هو هناك، ومع ذلك، فقد كان بإمكانه أن يلتحق بهم على العشاء في بعض الوجبات الرائعة التي يقوم بإعدادها خبير. فماذا تعني بقولها "أريد أكثر"؟ إن لديها كل شيء ترغب به امرأة.

الإدراك: أصل معظم المشكلات	
إدراك إيلي	**إدراك جيب**
• إيلي تحب جيب وأطفالهما، وتحتاج إلى أن تقضي وقتا أكبر معهم جميعا كوحدة عائلية.	• جيب يحب إيلي وأطفالهما، ويريد أن يعمل بجد لكي يمنحهم الأفضل من كل شيء.
• إيلي تحترم حاجة جيب إلى أن يعمل بجد، ولكن ليس عندما تتعارض مع الوقت الذي تم تخصيصه للعائلة لقضاء دقائق ثمينة معاً.	• جيب يحترم حاجة إيلي إلى وقت عائلي، ولكن ليس عندما تُجبره على إهمال فرص عملية يمكن أن يكون الحصول عليها مكلفا في وقت لاحق.
• إيلي تحتاج إلى أن تعرف أن جيب يحبها والأطفال بما يكفي للقيام ببعض التضحيات ومنحهم انتباها غير مجز في المناسبات الخاصة.	• جيب يحتاج إلى أن يشعر بأن الحب لن يحشره في زاوية حرجة لا يوجد بها مساحة لأشياء أخرى يمكن أن تكون في غاية الأهمية بالنسبة له أو لمستقبل العائلة.

الحلول: خذ وأعط

- التسوية أو الحلول الوسطية في قلب أي حل لأي مشكلة.
- إيلي وجيب يحتاجان إلى أن يتواصلا حول مشاعرهما واحتياجاتهما، وأن يتفاوضا حول ما كل منهما مستعد أن يتقبله من الآخر.
- يتوجب على إيلي أن تفصح بلطف كيف أن "إدمان العمل" وتمركز جيب حول المهمة يؤثر على العائلة.
- يحتاج جيب إلى أن يخصص وقتا أطول يقضيه مع زوجته والعائلة في كل أسبوع وأن يحترم ذلك. ويتوجب عليه أن يسمح فقط في حالة الطوارئ والمسائل الحساسة بالتدخل في ذلك الوقت المخصص.
- تحتاج إيلي إلى أن تتقبل وأن توافق على الوقت الذي يقضيه جيب معها ومع العائلة، دون أن ترغب دائما في المزيد. وعندما تطرأ ظروف مخففة، يتوجب عليها أن تتقبلها بلباقة، مادامت لا تعود إلى القانون، عوضا عن الاستثناء.

أسئلة وأجوبة عن الشخصية الشمالية

سؤال **لماذا يتضايق بعض الشماليين عندما يتجرأ شخص ويعبر عن عدم اتفاقه معهم، أو عندما تكون تصرفاتهم محل استفسار، أو عندما يرفض شخص ما أن يقوم بما يطلبون منه القيام به؟**

جواب بالنسبة لطبيعة الشمال والتي هي فطريا سريعة الحركة ومتمركزة حول الهدف، هذه المسائل متجذرة غالبا في جهود الشماليين من أجل أن يتم إكمال المهمة بأسرع ما يمكن. فالشمالي في ذهنه، واثق من أنه على حق، وكثيرا ما يدرك عدم الاتفاق، والتساؤل والتمرد على سلطاتهم كعقبات في طريق إنجاز هدفهم (أهدافهم) بنجاح. وفي منطق الشمالي، يكون من المعقول ببساطة متابعتهم دون سؤال لأن لديهم الثقة لأن يعتقدوا بصدق بأنهم يعرفون الأفضل، ليس فقط بالنسبة لهم، ولكن لكل شخص. إنهم لا يشعرون بالارتياح للمناقشات الديموقراطية التي تتطلب تصويتا أو تؤدي إلى الإبطاء في إنجاز المهام التي يعتبرونها مهمة. تذكر أن الشماليين لا يستطيعون إصلاح طبيعتهم؛ ولكنهم يستطيعون ويتوجب عليهم أن يتعلموا "التوجه نحو الجنوب" عندما تحول هذه الصفات بينهم وبين الإنصات وأخذ أفكار واحتياجات الآخرين بعين الاعتبار.

سؤال **لماذا لدى بعض الشماليين طريقة لجعل الآخرين يشعرون بأنهم مكرهون وخائفون؛ هذا إذا لم يقابلهم الناس باستحسانهم، فإنهم بطريقة ما سيقعون في المشاكل، أو يفقدون العلاقة إلى الأبد؟**

جواب معظم الشماليين لا يقصدون أن يجعلوا الناس يشعرون بالخوف، ولا هم بقصد يهددون إحساس الشخص بالأمن. ولأن طبيعتهم التوكيدية تركز على أسرع، وأكثر الطرق تأكيدا لتحقيق النجاح، ولأن ذهنهم يندفع إلى الأمام نحو القيام بالفعل دون تردد، فإن معظم الشماليين يعتقدون في الحقيقة بأنهم يقدمون خدمة عندما يقدمون دون طلب مسبق نصيحتهم حيال ماذا تصنع وكيف تصنع من أجل الحصول على نتائج سريعة. ولكن، هذه المعلومات يمكن أن تكون مؤلمة أو تسبب الغيظ لشخص غير شمالي لا يدرك رسالتهم في ضوء ذلك.

سؤال لماذا يبدو أن بعض الشماليين يستمتعون بكونهم غليظين وكريهين مع الآخرين دون أي إحساس بالخجل حيال سلوكهم البليد؟

جواب لأن الشماليين بطبيعتهم يقدرون السلطة، والقوة وأداء المهمة بسرعة، فربما يدركون الناس الذين لا يشبهونهم على أنهم ضعيفون أو غير أكفاء، وبالتالي فهم يستحقون عقابهم. ففي ظل اعتقادهم بأن حكمهم له ما يبرره، ربما يشعرون أيضا بأن من المبرر لهم أن "يعدلوا هؤلاء الناس" بتوبيخهم. وغالباً ما يلعب مستوى الضغط والإنهاك لديهم، بالإضافة إلى إحساسهم بتقدير الذات، دورا رئيسياً في كيفية معاملتهم للآخرين. وأحد الدروس المهمة الذي يتعين على الشماليين أن يتعلموه هو أن الناس يتعلمون من التواصل الفعال المفعم بالاحترام أفضل بكثير مقارنة بإنزال التهم المؤلمة أو الإسهاب في التقريع.



الفصل الرابع



تقييم
طبيعة الشرق

تفرد الشرق

الشرقي التقليدي

- متمركز حول الجودة
- تفصيلي، مرتب
- بطيء، متأن
- مركز، عنيد متشبث بحقوقه وآرائه
- مخطط، منظم
- منطقي، تحليلي
- مناسب، دقيق
- مكافح، مسئول
- تقليدي، محافظ
- جاد، متحفظ

الشرقي المتطرف

- مغرم بالكمال
- تعوزه الدعابة، جامد
- عاجز عن التقدم
- وسواسي، كثير النسيان أو غافل
- ضيق الرؤية، اعتيادي
- انتقادي، طقوسي
- منغص، غير متسامح
- صارم، عنيد
- وحيد معزول
- ضيق الأفق

لمحة عن الشرقيين

"الشرقيون يقومون بالعمل بتميز"

- الشعار الشرقيون يقومون بأداء العمل بطريقة صحيحة من أول مرة
- الرمز مدار كوكبي
- أعظم نقاط القوة التخطيط بتفاصيل
- نقطة الضعف الأساسية ضيق الرؤية
- المقدرة الأساسية التحليل المنطقي
- الأولويات الحقائق
- مفتاح التحفيز التنقيب عن أخطاء
- المنغص عدم الدقة
- أسلوب العمل واللعب جاد
- الكفاءة الرئيسية في العمل التنظيم
- السرعة بطيء وحذر
- الصورة الذهنية الجودة

نموذج دور شرقي

يقال إن بنجامين فرانكلين كان يبحث عن محرر يساعده في إدارة صحيفته. وقام فرانكلين بدعوة أحد المتقدمين إلى العشاء، وأخبره فيما بعد بأدب بأن الوظيفة غير مناسبة له. وعندما سأله المتقدم عن السبب، أجاب فرانكلين بأن السبب هو أن المتقدم قام بوضع ملح على قطعة اللحم قبل أن يذوقها. وقال بأن الوظيفة تتطلب الشخص الذي لا يقفز إلى استنتاج أو ينشئ فرضيات.

أعلى ١٠ نقاط قوة عظيمة لدى الشرقيين

في الغالب ربما يظهر الشرقيون:



١. التحليل
٢. التنظيم
٣. الجدية
٤. تركيز التفكير
٥. تركيز الانتباه
٦. التشبث والعناد
٧. المنطق
٨. الرؤية
٩. الاحتشام واللياقة
١٠. المسئولية

الشرقيون يستطيعون تحمل الرتابة

كان أداء آن رائعا في وظيفتها في خط الإنتاج في إحدى شركات السيارات الرئيسية في ديترويت إلى درجة أنه تمت ترقيتها إلى وظيفة إدارية. بعد ثلاثة أشهر فقط في وظيفتها الجديدة، طلبت آن أن تُعاد إلى وظيفتها في خط الإنتاج لأنه، كما قالت، "كنت أعرف بالضبط ما هو متوقع كل يوم، وأعرف مباشرة إذا كنت قد أتقنت عملي أو لا، كان الأمر إما أبيض أو أسود، صح أو خطأ، ولقد كنت أحب أن أقوم بنفس الشيء، بنفس الطريقة. لقد كان الأمر واضحا وغير مربك". الروتين والرتابة مريحة بالنسبة للشرقيين.

من نقاط القوة العظيمة إلى نجوم الفريق

كيف يشحن الشرقيون الفريق

معظم الشرقيين يساعدون الفرق التي ينتمون إليها بـ:

- بناء نوعية وتميز الفريق
- تحفيز لاعبي الفريق لصقل مهاراتهم
- رفع مستويات الكفاءة لدى الأفراد والفريق
- زيادة فعالية الفريق
- تنمية خطة جماعية للعبة
- تحويل تنوع الأفراد إلى دقة جماعية
- إبقاء كل عضو منضبط للوصول إلى أهداف الفريق
- غرس استراتيجيات جماعية للتميز
- حث فريقهم على تنظيم طرق لتحقيق النجاح
- التخطيط/تدريب فريقهم للنصر

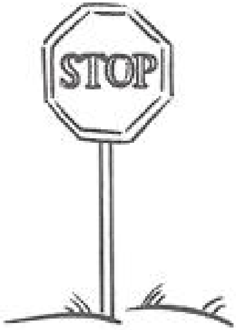
عندما تنجح قيادة الشرقي للفريق بأفضل صورة

أسلوب القيادة الشرقي المقيد يكون أكثر فاعلية عندما يكون:

- الأفراد أو المجموعات غير المستقلة أو قليلة الخبرة بحاجة إلى الاعتقاد بأنهم يعرفون ماذا يفعلون وأنهم مسيطرون، حتى ولو أنه تتم قيادتهم من وراء ستار؛
- الأفراد أو المجموعات العدائية أو غير المنضبطة بحاجة إلى شخص ما للمحافظة على النظام وحمايتهم من أنفسهم ومن الآخرين، وفي نفس الوقت لا يخاصم حاجتهم إلى الشعور بأن لهم سلطة شرعية.

أعلى عشر مناطق خطرة عند الشرقيين

ربما يُظهر الشرقيون المتطرفون غالبا :



١. الوسواس
٢. التشاؤم
٣. الحذر الزائد
٤. النقد
٥. الملل
٦. السخرية
٧. ضيق الأفق
٨. العزلة
٩. الجدل
١٠. التكبر

الشرقيون يمكن أن يتطرفوا في طلب الكمال

في يوم نحس، بيت، رئيس عمال شرقي في متجر للآلات، لا يحتمل البطء، أو الآلات المتسخة، أو وجود القطع التالفة في الممرات، أو مستوى العمل المتدني، أو تبديد الوقت بين الميكانيكيين. فكل محطة لديها جدول معلق يحدد ساعات العمل، وتفاصيل سير العمل، وقوائم بيانات، ومواصفات التحكم في الجودة، ومقاييس الأداء، وأنظمة الاتصال، وقوائم فحص ثلاثي للتأكد من عدم وجود أخطاء. عندما انقطع أحد الميكانيكيين عن العمل بسبب الضغط النفسي الذي خلقته معايير بيت المستحيلة، ترك لافتة معلقة على باب بيت تقول، "حاول أن تعيش الحياة!"

من مناطق الخطر إلى التفجير

- تشاؤم الشرقيين وحذرهم الزائد يمكن أن يؤدي أحيانا إلى اتخاذ قرارات سليمة وتحسين مستوى السلامة.

عندما يقوم أحد الأشخاص بمخاطرات متهورة، أو حينما يغفل أحد الأشخاص عن الحالات أو الأجهزة الخطرة، يستطيع الشرقيون أن يحددوا ذلك وأن يعطوا أسبابا دقيقة لاحتراسهم.

- وسواسية الشرقيين وتحملهم للضجر يمكن أن يؤدي إلى العثور على "الإبرة في كومة قش".

عندما تضيع الحقائق أو الأخطاء في أكوام من البيانات والفوضى، يستطيع الشرقيون أن يجدوا الصبر والعناد للتنقيب في التفاصيل للعثور على ما يريدون بالضبط.

- ضيق أفق الشرقيين وجدلهم يمكن أن يؤدي أحياناً إلى مفاوضات مؤثرة.

حين تكون المفاوضات حول عقد في أوجها، يستطيع الشرقيون أن يثيروا اهتمام الآخرين بالموضوعات التي حددوها حتى يستطيعوا البرهنة على وجهة نظرهم بطريقة منطقية ويقنعوا الآخرين بموقفهم.

- انتقاد الشرقيين وسخريتهم يمكن أن يؤدي أحياناً إلى تحسين مستويات الجودة والفعالية.

عندما لا يفي شخص ما بالمعايير المطلوبة للعمل أو الإنتاجية، يستطيع الشرقيون أحياناً أن يُخجلوهم حتى يقوموا بإحداث تحسينات.

- انعزالية الشرقيين وتكبرهم يمكن أن يؤدي أحياناً إلى الاستقلالية في التفكير واتخاذ القرارات المطلوبة.

في هيئة المحلفين، وفي الاجتماعات، عندما يكون من المهم أن تكون قادرا على اتخاذ قرارات عادلة أو مربحة مبنية على الحقائق وحدها، يستطيع الشرقيون أن يقفوا وحدهم على الدلائل ويبرروا مبادئهم.

فهم الفروق بين الشرق-شماليين والشرق-جنوبيين

التعرف على نقاط القوة والقدرات الطبيعية للناس وتذكرها ضمن اتجاهات الشمال، والشرق، والجنوب والغرب للبوصلة سهل لأن بوصلة الشخصية تُظهر أوجه التشابه بين الثقافات الشمالية، والشرقية، والجنوبية، والغربية والثقافات الطبيعية الأربع. نحن نعرف أن لدى الشرقيين صفات تشبه تلك الموجودة في الثقافات الشرقية، ولكننا نستطيع حتى أن نعرف أكثر عنهم إذا كنا نستطيع أن نعيّن طبيعتهم دون الغالبة، وهي مجاورة على بوصلة الشخصية.

ساره ومارك: متشابهان ومختلفان

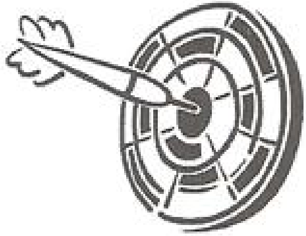
ساره تشترك مع الثقافات الشرقية في معظم خصائصها، ولأن طبعها الغالب شرقي ودون الغالب شمالي، فإنها تشترك في عدد كبير من الخصائص مع الثقافات الشمالية. مارك طبعه الغالب شرقي، ودون الغالب جنوبي، يشترك في الكثير مع ساره بسبب تشابه خصائصهما الشرقية، ولكن بسبب تناقض طبعهما دون الغالب فإن ساره ومارك مختلفان في نقاط كثيرة.

التأثير الجوهري على نوع المهام التي تستهوي الفرد، وكذلك القدرات المطلوبة لتحقيق جودة وتميز في الأعمال، مرده إلى كلا الطبعين الغالب ودون الغالب. ساره، الشرق-شمالية، مرتبة، تفصيلية، توكيدية، حاسمة، وسريعة الحركة. ومارك، كشرق

جـنوبي، مرتـب، تفصيلي، ودود، يحب المساعدة، وبطيء الحركة. فعلى الرغم من أن طـبع كلـيهما الغالـب شرقي، فسيكون لديهما اهتمامات ومهارات مختلفة نوعا ما، ولن يكونا مناسبين لنفس الوظيفة.

الأفراد الشرق-شماليون

مرتب • تفصيلي • توكيدي • حاسم • سريع الحركة



الأفراد الشرق-جنوبيون

مرتب • تفصيلي • ودود • يحب المساعدة • بطيء الحركة



التعرف على سلوكيات الشرق

عشرون علامة (×) أو أكثر تشير إلى طبيعة شرقية قوية.

الشرقيون عموماً...

- ☐ لديهم وقفة ممتازة، منتصبة
- ☐ يظهرون أنهم مفكرون وجادون
- ☐ دقيقون في المواعيد، أو يبكّرون
- ☐ يلبسون ملابس تنم عن ذوق، ومحافظة
- ☐ يأخذون خطوات دقيقة، تقريبا بالقياس
- ☐ يظهرون تصرفات ذكية
- ☐ يبدو أنهم متحفظون أو نوعا ما انعزاليون
- ☐ يتحكمون بانفعالاتهم
- ☐ يبدو أنهم ذوو معرفة وينطقون بوضوح
- ☐ يقدمون معلومات دقيقة، مضبوطة
- ☐ يجادلون لأنهم يستمتعون بالإقناع
- ☐ يفكرون بمنطق، بلغة سبب ونتيجة
- ☐ يؤدون شيئا واحدا في نفس الوقت
- ☐ يتبعون التعليمات/الخطوات بالضبط

☐ يفكرون قبل أن يتكلموا أو يتصرفوا
☐ يستطيعون البقاء في سكون لأوقات طويلة
☐ يتكلمون ببطء وبحذر
☐ يشتغلون على المشروع حتى ينتهي
☐ يتحاشون الأسئلة الشخصية
☐ يقدمون تفصيلات دقيقة



☐ يتخذون قرارات بعد تقييم دقيق فقط
☐ يكرهون الفوضى والقذارة
☐ يقدرون السلوكيات الحسنة والآداب الحميدة
☐ يُظهرون تركيزا وانتباها عاليا
☐ يصرون على أداء المهمة بطريقة صحيحة من المرة الأولى
☐ يغضبون من الأخطاء أو النوعية الرديئة
☐ يواجهون الصراعات من منظور تحليلي
☐ يتكلمون، ويتحركون، ويأكلون ببطء مدروس
☐ لا يدخرون وسعاً للوصول إلى الإجابة الصحيحة
☐ لا يستطيعون تحمّل عدم الكفاءة
☐ يضعون الحقائق في أعلى قائمة أولوياتهم
☐ يمكن أن يكونوا انتقاديين لغير الشرقيين
☐ يحبون اتباع القواعد
☐ يقدرون الجودة، والمنطق، والدقة

التعرف على أطفال الشرق

أطفال الشرق التقليديون عموما...

- يعتنون بمظهرهم
- يتحاشون أن يصبحوا قذرين أو متسخين جدا
- يتعودون على الممارسة الروتينية بسهولة
- يسألون "لماذا؟" كثيرا ويتوقعون إجابات صحيحة
- يفضلون المنافسات العقلية على المنافسات البدنية
- يركزون على لعبة أو مشروع واحد لمدة طويلة
- يفككون الأشياء ويعيدون تركيبها
- يضعون لأنفسهم جدول عمل
- يحاولون بجد أن يتبعوا التعليمات ويفعلوا ما هو مناسب
- يحبون تركيبة المدرسة، ويحبون أن يتعلموا

إيريكا تبدو كما لو أنها ولدت ببرنامج. إنك تستطيع أن تضبط ساعتك على الساعة المحددة التي تجوع فيها، والتي تنام فيها والتي تستيقظ فيها. وبمجرد أن بلغت عامين، كان لدى إيريكا فكرة محددة عما كانت تريد أن تلبس، وكل قطعة ملابس لها ما يتوافق معها وتكون متناسقة اللون. وفي العاشرة من عمرها ربحت جائزة لبناء أفضل قلعة من الرمل على الشاطئ وأكثرها تفصيلا. كان مدرسوها يحبونها لأن التعليم يستثيرها، وكانت أوراقها دائما مرتبة، ويتم تقديمها في الموعد المحدد، ولم يحدث أن فشلت في اتباع التعليمات بالضبط.

أطفال الشرق المتطرفون عموماً...

- يكونون تحت درجة ما من الضغوط
- ربما يغيرون ملابسهم عدة مرات في اليوم
- يمكن أن يصبحوا وسواسيين فيما يتعلق بما يخصهم
- يغضبون جدا إذا كُسرت لعبة
- يصرون على تحديد مكان خاص لكل شيء
- يقلقون بشأن أشياء يمكن أن تحدث
- يكرهون أن يتم اختراق حيزهم الشخصي
- لا يتحملون الانحراف عن الأنظمة/الروتين
- يجلسون عدة ساعات دون تمارين بدنية
- يكرهون أن تتم مضايقتهم أو السخرية منهم

كانت كيلسي تزم شفتيها وترفض أن تأكل في كل مرة تضع جدتها الطعام في طبقها، مما أثار فزع جدتها الحنونة، التي كانت فقط تحاول أن تمد يد العون. والحقيقة هي أن كيلسي لم تكن تطيق فكرة أن البازلاء تختلط مع البطاطس أو اللحم أو السلطة أو الخبز. ليس ذلك فقط، فهي كانت تحب أن تأكل طعامها بترتيب معين، باتجاه حركة الساعة، وهكذا كانت تريد أن يوضع كل نوع من الطعام في طبقها. كانت تتمنى لو أن جدتها كانت تسمح لها بترتيب طبقها.

التعرف على الشرقيين في أدوار مختلفة

كطلاب

الشرقيون عموماً...

- يطرحون أسئلة تفصيلية
- سريعون في الإشارة للأخطاء التي يرتكبها المعلمون
- ينزعجون إذا خرجت المناقشات عن المسار
- لديهم قدرة ضئيلة على تحمل المبالغات وعدم الدقة
- يستمتعون بالتحديات الذهنية
- يقدمون بحوثا مرتبة، تبلغ حد الكمال تقريبا
- يأخذون مسألة التعليم بجد
- يجادلون حول النقاط المنطقية والتفاصيل
- يعطون انطباعا بأنهم مجتهدون ومفكرون
- يحبون أن يحللوا أسباب كل شيء
- يقومون غالبا بالتأكد من الواجبات مع المدرسين بعد الحصة
- يعطون انتباها دقيقا ويبقون مركزين

كرياضيين

الشرقيون عموماً...

- منضبطون بشدة
- يستمتعون بالتمارين الروتينية اليومية
- يعملون باستمرار على صقل مهاراتهم
- يحاولون مرة بعد مرة حتى يؤدوا بطريقة صحيحة
- يأتون مبكرين وهم دائما مستعدون
- ربما يكونون الأذكى، إذا لم يكونوا الأقوى والأسرع
- يحتاجون إلى أن يعرفوا أسباب خطة اللعب
- يتوقعون اتباع البرامج بدقة
- يمكن أن يكونوا انتقاديين تجاه المزاح الخشن
- يقلقون بشأن التحضيرات/التفاصيل
- يحللون ويخططون استراتيجيات لتحسين نوعية اللعب
- يركزون على تحسين الأداء، حتى ولو فازوا

كقادة

الشرقيون عموماً...

- يستعملون أسلوب قيادة موجّه وربما يتخذون قرارات سرية
- منظمون جدا ويطلبون ذلك من الآخرين
- يحتفظون بسجلات دقيقة التفاصيل
- يصرون على اتباع خطة استراتيجية
- يتحققون من أن الميزانية متوازنة وهم متحفظون في الإنفاق
- لديهم مجموعة قواعد وقوانين صارمة
- يتبعون الخطة حرفيا
- يبدون الاجتماعات والمناسبات في الوقت المحدد
- يفضلون الإجراءات البرلمانية على البنية غير الرسمية
- يتحملون المناقشات الطويلة التفصيلية
- يفضلون القيام بالمهام بأنفسهم وأداء ذلك بطريقة "صحيحة"
- يحبون القيام بالأشياء بطريقة تقليدية

كأصدقاء، أو أزواج أو شركاء

الشرقيون عموماً...

- لديهم آداب حسنة ويتوقعونها في الآخرين
- يقومون بتصحيح الآخرين بكلمة "يجب"
- يمكن أن تكون لديهم مسحة من الغموض والانعزالية
- يجادلون حول التفاهات
- يعتبرون المبالغات وعدم الدقة كذبا
- يتوقعون من الآخرين أن يشاركوهم في معاييرهم الرفيعة
- يحتاجون إلى النظافة والتنظيم
- يحتفظون بسجلات عقلية لمن يكون عليه "الدور" في أداء المهمة
- يحبون المساواة في العلاقات
- يقدرون الماركات ذات السمعة الجيدة
- يحافظون على النظام والروتين في حياتهم اليومية
- هم أكفاء، ويمكن الاعتماد عليهم، ويعطون إحساسا بالأمن للآخرين

التعرف على الشرقيين في حالات مختلفة

في المنزل

الشرقيون عموماً...

- يعطون إحساسا بالنظام والاتساق
- يحبون الاحتفاظ بكل شيء في مكانه المناسب
- يحفظون على البيت والحدائق مرتبة بدقة
- متحفظون في إظهار الانفعالات
- يستمتعون بالخصوصية (ربما يضعون حواجز)
- يقودون مركبات عالية الجودة وذات فعالية
- يحتفظون بقوائم تفصيلية لما "يجب عمله"
- يعتمدون على مخطط يومي وعلى التقويم
- يحاولون أن يستعملوا الإقناع مع أطفالهم
- مرتبون باستمرار
- يتضايقون من الزيارات غير المعلومة
- يعيشون بطريقة الروتين اليومي

في البيئة الاجتماعية

الشرقيون عموماً...

- يتراجعون ويلاحظون الآخرين (وربما يبدون انتقاديين)
- تبدو عليهم سمات الاتزان والتهذيب
- لديهم آداب خالية من العيوب ويحترمون ذلك في الآخرين
- يتوقعون خدمة ممتازة
- يستمتعون بالأحاديث المثيرة وغالبا ما يقدمون ذلك
- يتحاشون الأنشطة المتهورة
- لن يجازفوا بوضع أنفسهم موضع السخرية
- ربما يعتبرون "ذوي روح غير رياضية"
- أحيانا يغادرون قبل الوقت
- صعبوالإرضاء فيما يتعلق بالدعوات التي يقبلونها
- يقسمون الفواتير المشتركة بدقة متناهية
- يفضلون قضاء أمسية في المنزل بمفردهم على حضور حفلة

خلال المقابلات

الشرقيون عموماً...

- ربما يصلون مبكرين بخمس عشرة دقيقة
- يقومون باستعمال الاتصال البصري بكفاءة ولكن يتحاشون التحديق
- يصافحون بطريقة مناسبة، وليس بقوة زائدة
- يلبسون بطريقة تقليدية احترافية
- يظهرون بأحذية ملمعة تماما، وأظافر مقلمة
- ينتظرون الدعوة للجلوس
- يتحدثون بذكاء وربما يطرحون أسئلة
- ذوو منطق فصيح ورفيعو الأدب
- ربما يقومون بإتمام واجباتهم في حضور الآخرين
- يبدون اهتماما بالقوانين، والإجراءات، والأنظمة
- يحتاجون إلى أن يعرفوا التوقعات والحقائق الدقيقة
- تكون سيرتهم الذاتية ومرجعياتهم جاهزة

في الوظيفة

الشرقيون عموماً...

- يراجعون أعمالهم مرتين وثلاثا
- يأخذون مسئولياتهم بجد
- بطيئون لأنهم دقيقون وحذرون
- يصبحون انتقاديين تجاه عدم إتقان العمل من قبل الآخرين
- يحبون أن يؤدى العمل بطريقة صحيحة من أول مرة
- يمكن أن يكونوا صعبي الإرضاء فيما يتعلق بمن يعملون معهم
- ينتبهون ويركزون على شيء واحد في نفس الوقت
- يؤدون المهام بتسلسل منطقي منهجي
- ينهون ما بدءوا به
- يمكن أن يعملوا جيدا بمفردهم وفي مساحة محدودة
- يستمتعون بالمهام التفصيلية التي تتطلب الدقة
- يحافظون على تنظيم المكان والسجلات

تعليقات شائعة تميز الشرقيين التقليديين

"مـارجي مضـيفة ممـتازة، وربمـا يقتضـي مـنها الأمـر شـهوراً للتخطـيط لحفلـة لأن كـل التفاصـيل تكـون مرتـبة، من منصات الـزهور متناسـقة الألـوان الـتي تطفو في الـبركة إلى قوائم تعيين الجلوس المنقوشة وقائمة الطعام المنتقاة والاختيارات الموسيقية".

لوري جي

"إذا كنـت تـريد أن تعـرف كـل الحـيل القانونـية لتخفيض ضرائبك، اتصل فقط بلي. لقد أمضى سنوات في تطوير طريقته إلى علم، وكل خصم يكون ضمن القانون بكل أمان".

برستون إف

"نحـن فخـورون بابننا، أندري. لقد أخبرنا مدربه على الغناء في جولـيارد بأنه لم يكن لديه قط طالب أكثر انضباطاً فنياً منه. لقد قـال، في الحقـيقة، بأنـه لو استمر أندري في التركيز على تطوير الفـروق الانفعالـية الدقـيقة في الموسـيقى، فإنـه دون أدنـى شـك سيشق طريقه إلى أرقى صالات الغناء!"

روبيلارد وفيفين سي

تعليقات شائعة تميز الشرقيين المتطرفين

"لويس يدفعني إلى الجنون. يبدو أن أحدا ما يقوم بتهيئته وبرمجته صباح كل يوم. إنه لا ينحرف أبدا عن نفس الروتين الجامد. يفتح عينيه، وينظف أسنانه، ويستحم، ويحلق، ويلبس، ويسكب كوبا من القهوة، ويقطع حبة موز على رقائق الإفطار، ويطعم القط، ويتناول إفطاره، وينظف أسنانه مرة أخرى، ويمسك بحقيبته ويغادر المنزل. إنني أستطيع أن أضبط ساعتي؛ هذه الإجراءات تستهلك ٣٧ دقيقة بالضبط"

ماريان إس

"تقوم كارول بعمل قوائم لتذكيرها القيام بمراجعة قوائمها! بصراحة: لو أنها تقضي وقتا في القيام بشيء مثل الوقت الذي تقضيه في عمل قوائم بالأشياء التي ينبغي عملها، فلن تحتاج إلى عمل قائمة"

آجنس آر

"ينغمس رون في الكمبيوتر إلى درجة أنه لا يسمع رنين الهاتف، ويتجاهل الأطفال عندما يسألونه المساعدة في واجباتهم، حتى أنه ينسى أن يأكل. هل التنافس العنيد مع الكمبيوتر مبرر للطلاق؟"

هيذر إي

تحفيز الشرقيين للنجاح

أخبر الشرقيين أنه يوجد خطأ في مكان ما، وسيعملون دون توقف حتى يجدوه. أخبرهم أنك معجب وتحترم كفاءتهم وجودة عملهم الممتازة المستمرة، وسينجزون ما يقارب حد الكمال. أخبرهم أنك تحتاج إلى خطتهم، وسيقدم لك الشرقيون كل التفاصيل في كيفية إتقان الجودة بأقل تكلفة، باستعمال أكثر الطرق فعالية، بالإضافة إلى إجراءات مرتبة، خطوة بخطوة لتطبيق الخطة. أخبر الشرقيين بأنه ستكون هناك جوائز تقدير سنوية للجودة تقدم للعاملين الذين يوفون بأعلى مستويات التميز خلال السنة، ولن يكون هناك شك بأنهم سينتجون عملا رائعا يفوق التوقعات.

ماذا "يحرك" الشرقيين

- الجودة
- سجلات دقيقة
- البحث عن أخطاء
- موظفون أكفاء
- البرهنة على مسألة
- البنية
- الآداب الرفيعة
- التنظيم
- التخطيط التفصيلي
- عدم استعجالهم
- الطرق التقليدية
- العمل الجاد
- الوفاء بالمتطلبات
- اتباع الأنظمة
- التوقعات الواضحة
- ظروف عمل مثالية
- التحليل المنطقي
- التركيز على الحقائق
- العزلة الهادئة
- وسائل قياس
- جداول الأعمال
- قصد الكمال
- الفعالية
- التميز

الكشف عن منغصات الشرقي

ينطفئ الشرقيون من أي شيء يدركون أنه ذو نوعية غير جيدة أو معلومات غير موثوقة. إن قدرتهم على تحمل المقدرة المتوسطة أو عدم الكفاءة ضئيلة، خاصة عندما تؤثر على الجودة، أو الكفاءة أو الربح المادي. من الأفضل ألا تنتظر إلى اللحظة الأخيرة لتعطي الشرقيين أي شيء، لأنهم يتطلبون وقتا للتفكير والتخطيط قبل أن يبدءوا العمل. حضّر سلفا الحقائق والتفصيلات قبل أن تتحدث إلى الشرقيين، وقم بإعطائهم المعلومات بتسلسل منطقي. لا تغفل أي تفصيل أو خطوة يعتبرها الشرقيون مهمة، وإلا فسيؤدي ذلك إلى إسقاط مصداقيتك معهم فوراً تقريباً؛ وربما يأخذ الأمر منهم زمنا طويلا قبل أن يصبحوا قادرين على الثقة بك مرة ثانية. يستطيع الشرقيون أن يقدموا مساهمات لا تقدر بثمن ما داموا غير مشلولين بالإحباط.

ماذا "يطفئ" الشرقيين

- انخفاض المعايير
- التغيير
- إهمال الجودة
- الإجراءات الغامضة
- الأجوبة والأسئلة المبهمة
- المعلومات غير الدقيقة
- عقبات في طريق الحقائق/الحقيقة
- الاختصارات المكلفة
- عدم الدقة في حفظ السجلات
- الانغماس في الذات
- استعجالهم
- الفوضى/الضوضاء
- العموميات
- المزاح الثقيل
- المهام التافهة
- عدم الجدارة بالثقة
- عدم الكفاءة
- المبالغة
- قلة التركيز
- السرعة في الأداء

ينشط الشرقيون بواسطة...

- المهام المتسلسلة التي يمكن أداء كل منها في وقت
- وقت كاف لإنهاء ما بدءوه وفحصه
- الخصوصية. والأمن، والهدوء مع أقل مقاطعات
- فرص للتخطيط المسبق بتفصيل
- أدوار تحرير أو تفتيش (لمنع الأخطاء)
- سلطة للتحكم في جودة المنتجات أو الخدمات
- أجهزة منظمة للتأكد من الدقة والفعالية
- الاستمرارية والكفاءة في رفاق العمل
- التميز في كل شيء
- تجاوز المعايير المتوقعة

يحب الشرقيون أن...

- يقوموا بتنظيم البيانات، والمناسبات
- يخططوا ويقوموا بفحص مضاعف للتفاصيل والترتيبات
- يقوموا بفحوص الجودة
- يقدموا تقارير دقيقة، مستندة إلى الحقائق
- يركزوا على التعليمات ويتبعوا القوانين بالضبط
- يقوموا بعمل جداول الأعمال ويلتزموا بها
- يقوموا بقياس التقدم، والفعالية، والجودة
- يقوموا بتحليل كل الاختيارات قبل أن يتخذوا قرارا
- يُقْنِعُوا بواسطة الجدل المنطقي
- يعيشوا ويعملوا في بيئة منظمة

مكافأة الشرقيين

توجد في القائمة التالية أشياء متنوعة يجدها الشرقيون مجزية. ويمكن أن تستعمل في المنزل والعمل كمعززات لتقوية أداء الشرقي.

- الإطراء في حضور الناس الذين هم معجبون بهم
- جوائز ذهبية أو فضية أو مجوهرات
- الشرائط الزرقاء
- دفتر تخطيط ذو غلاف جلدي
- كتب ذات معنى
- وثائق تاريخية أو موروثات قديمة
- عشاء فاخر لاثنين
- الفن التقليدي
- الشعر التقليدي
- تذاكر للسمفونيات والأوبرا
- بيئة هادئة منعزلة للعمل
- استحسان كفاءتهم
- جوائز تميُّز
- طقم أقلام حبر ورصاص فاخر
- كلمات تعزز من سمعتهم
- أشياء كلاسيكية/ماركات ذائعة الصيت في الجودة
- قطع من الكريستال أو الخزف الرائع
- أدوات مكتبية منقوشة
- أشياء للزينة
- برنامج كمبيوتر لتحسين الفعالية

تلطيف الصدامات مع الشرقيين

كلما كان الاختلاف أكبر بين الناس، أو الأفكار، أو الأشياء حين تلتقي وتحدث صراعاً، كان الصراع أكبر. كثير من الصراعات بين الناس سببها اختلاف في الأولويات. تذكر:

- الأهداف مهمة طبيعيا بالنسبة للشماليين
- الحقائق مهمة طبيعيا بالنسبة للشرقيين
- القيم مهمة طبيعيا بالنسبة للجنوبيين
- الأساليب مهمة طبيعيا بالنسبة للغربيين

يتصادم الناس غالبا حول ما هو بالطبيعة أكثر أهمية بالنسبة لهم. على سبيل المثال، قد يتصادم شرقيان أو أكثر حول تفسيرات مختلفة للحقائق. وقد يتصادم الشرقيون والشماليون حين تتعارض الحقائق مع الأهداف. وقد يتصادم الشرقيون والجنوبيون حين تتعارض الحقائق مع القيم، ويمكن أن يتصادم الشرقيون والغربيون حين تتعارض الحقائق مع الأساليب.

الصدامات الطبيعية بين المتضادات



الشرقيون	ضد	الغربيون
متمركزون حول الحقيقة	ضد	متمركزون حول الفكرة
تقليديون	ضد	ابتكاريون
متماسكون	ضد	قابلون للتغير
قادة ممسكون بالعنان	ضد	قادة مطلقون للعنان
مخططون متحفظون	ضد	ليبراليون مجازفون
محللون ذائعون	ضد	ابتكاريون ذوو رؤى
مطيعون للأنظمة	ضد	مخالفون للأنظمة
بطيئو الحركة/تسلسليون	ضد	سريعو الحركة/مرنون

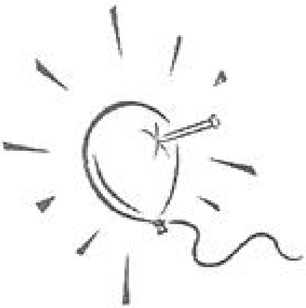


كيف تتفادى الصراع مع الشرقيين

- كن مهتما بالجودة
- لا تترك مخلفات
- قم بالعمل بطريقة صحيحة
- ابق في المسار
- ركز على التفاصيل
- قدر ذكاءهم
- اعمل بطريقة منهجية
- احترم روتينهم
- قدّم معلومات دقيقة
- لا تبالغ
- افعل أكثر مما هو متوقع

- قم بإنهاء ما بدأت به
- فكر بطريقة منطقية
- اتبع التعليمات
- أوف بالمعايير
- لا تتخط الخطوات
- تذكر الإجراءات
- ابق منضبطا
- أعطهم وقتا كافيا
- كن كفؤا
- لتكن لديك خطة

- كن منظما
- احصل على الحقائق مباشرة
- افحص الأخطاء فحصا مزدوجا
- قدم بينة
- أظهر تماسكا
- تحاش الأخطاء
- لتكن لديك آداب رفيعة
- اقصد التميُّز
- كن تحليليا
- أسأل لماذا
- أظهر كفاءة



افعل ولا تفعل في العيش أو العمل مع الشرقيين

افعل

- افعل – كن حساسا تجاه حاجة الشرقي للنظام
- افعل – قدِّر حس الأولوية لدى الشرقي
- افعل – ساعد الشرقيين ليشعروا بالنظام والتركيز
- افعل – امتدح تحليل الشرقيين المنطقي
- افعل – قدِّر كفاءة الشرقيين
- افعل – كن مصرا على أن ينظر الشرقيون بعين الاعتبار إلى رأيك
- افعل – أعط الشرقيين خصوصية ، ولا تستعجلهم
- افعل – قف في وجه مطالب الشرقيين بالكمال
- افعل – أعط الشرقيين إجابات دقيقة ، تفصيلية
- افعل – كن مجاريا لمعايير الجودة لدى الشرقيين

أعط الشرقيين ما يحتاجون

انتشرت الشائعات بأنه لا يمكن أن ترضي بروفيسور ياشيموتو. فالطلاب الذين قدموا بحوثهم في الأسبوع الأول من الدراسة بخطأ إملائي واحد، أو بجملة متصلة واحدة، لم يكونوا سعداء بعلامة الرسوب الكبيرة الحمراء على بحوثهم. ومشوا في جماعات إلى مكتب العميد ليشتكوا أنه ليس من الواجب أن يعاقبوا من أجل أن ياشيموتو يحتاج إلى تتبع العثرات الصغيرة في كل التفاصيل بسبب أنه مهووس بالكمال. ومع ذلك، وفي نهاية الفصل الدراسي ، كان العميد ماكسويل مندهشا عندما قدم أحد أولئك الطلبة شكره للبروفيسور علنا في خطاب التخرج من أجل مطالبته بالتميز ومساعدة طلبته على أن يتوقعوا ذلك من أنفسهم.

لا تفعل

- لا تفعل – تسمح للشرقيين بأن يجعلوك تشعر بالدونية
- لا تفعل – تتوقع حسا مفرطا في الفكاهة من الشرقيين
- لا تفعل – تكن حساسا جدا من انتقاد الشرقيين
- لا تفعل – تسمح بأن يحددوا معاييرك الشخصية
- لا تفعل – تعارض الشرقيين علانية
- لا تفعل – تشتكي من كلفة الجودة عند الشرقيين
- لا تفعل – تظهر عدم الاعتبار للتفاصيل
- لا تفعل – تتشاجر مع الشرقيين؛ استعمل الإقناع المنطقي
- لا تفعل – تبدد الوقت، ولكن خذ الوقت وكن حذرا
- لا تفعل – تسأل لماذا يجب اتباع جداول الأعمال

لا تكن مكرها بالخوف من ألا تكون على المستوى

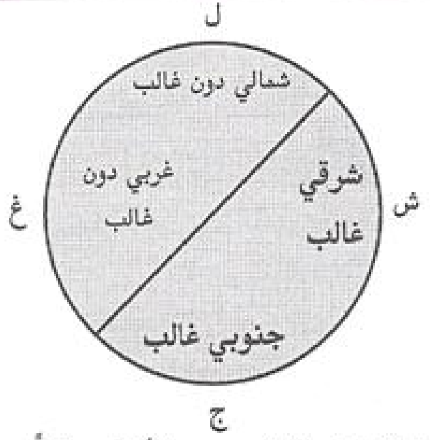
لم يكن أليكس قادرا على أن يتذكر أن أباه قد أخبره قط، "بني، إنني فخور بك حقا". يبدو أنه لم يكن قط ذكيا بما يكفي، أو بارعا بدرجة كافية، أو سريعا بما فيه الكفاية، أو طموحا إلى حد مقبول ليحوز على رضا والده. وفي مرحلة معينة خلال دراسته الجامعية، قرر أليكس أنه سيبذل أفضل ما يستطيع من جهد شخصي وسيتوقف عن قياس نفسه بمعايير أبيه وتوقعاته. وبعد أربعين سنة كان مذهولا حين جلس إلى جوار أبيه على سرير الرجل العجوز الذي كان يحتضر ليسمع أخيرا الكلمات التي طالما اشتاق إلى سماعها طول حياته: "بني،" قال أبوه، "لقد كنت دائما فخوراً بك. لقد كنت أنتقد نقاط ضعفك لمساعدتك على النمو، لأن نقاط القوة لديك كانت ممتازة بالفعل.

"الاختيار الأفضل" للتناسب مع الشرقيين

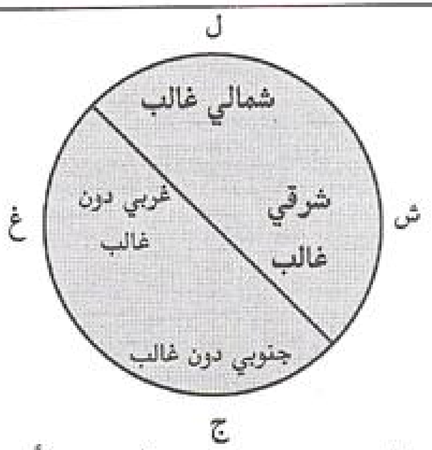
انتبهوا يا أزواج، وأطفال، وأصدقاء، ورؤساء، ورفاق عمل الشرقيين! القيام بمراجعة سريعة سيساعدكم في تحديد من ينسجم جيداً مع الشرقيين.

فأنماط الشخصية المجاورة للشرق على بوصلة الشخصية (الشمال والجنوب) هي طبيعيا الأكثر توافقا مع الشرقيين. وأعلى درجة توافق تقع عادة عندما تكون كلتا الطبيعتين الغالبة ودون الغالبة متجاورتين على بوصلة الشخصية، كما هو موضح أدناه.

أشكال التوافق



١) الشرق–شماليون هم الأكثر توافقاً مع الجنوب–غربيين



٢) الشرق–جنوبيون هم الأكثر توافقاً مع الشمال– غربيين

"الاستفادة" من التوافق مع الشرقيين

١) الشرق-شماليون والجنوب-غربيون يكملون بعضهم بعضا بإكمال دائرة الخصائص والمهارات التي تخلق الأفراد والمجموعات المتكاملة.

٢) الشرق-جنوبيون والشمال-غربيون أيضا يشتغلون مع بعضهم بإنتاجية عالية لأن طبائعهم مختلفة، ولكن ليست متضادة، ولهذا فهم يُثرون بعضهم بعضا.

الشرقيون عموماً ليسوا متوافقين مع من طبعهم الغالب غربي لأنهم متضادون في الطبيعة ويشتركون في القليل جدا من الصفات، إلا إذا كان كلا النمطين من الأفراد متكاملين جداً.

كما أن الشرقيين عادة غير متوافقين مع من طبعهم الغالب شرقي لأن لديهم اهتمامات وخصائص متشابهة، لكنهم يحتاجون إلى أنماط أخرى لمساعدتهم في تحقيق أقصى إمكانياتهم.



أفكار للشرقيين لينسجموا مع الآخرين

تعليمات: إلى الشرقيين، ضع علامة (×) كلما سيطرت على كل خلية

- ☐ تحرر قليلا
- ☐ تجاوز الأشجار وانظر إلى الغابة
- ☐ كن أكثر تحملا للأفكار الإبداعية
- ☐ تحاش أن تكون مقنّعا وكتوما
- ☐ كن أقل انتقادا للآخرين
- ☐ لا تحلل الأشياء إلى النخاع

- ☐ استمتع بجمال التغيير والعفوية
- ☐ قاوم إغراء تصحيح الآخرين علنا
- ☐ حاول أن تدرك أن حوارك يمكن أن يفهم على أنه جدال
- ☐ اسمح للناس بمتعة عدم الكمال الإنساني
- ☐ أعط نفسك فرصة الظهور بمظهر حقير لمجرد التغيير
- ☐ اعرف أن التفاصيل الدقيقة يمكن أن تبدو مملة وغير مهمة

- ☐ اطلب المساعدة دون أن تشعر بعدم الكفاءة
- ☐ جرب شيئا مختلفا من وقت لآخر
- ☐ عبر عن مشاعرك، وليس فقط آراء منطقية
- ☐ تخلّ عن حذرك أحيانا
- ☐ لا تقلق كثيرا
- ☐ كن أكثر مرونة

- ☐ شمر عن ساعديك واتسخ
- ☐ تقبل طرقا جديدة لعمل الأشياء
- ☐ لا تنغمس في أفكارك الخاصة
- ☐ قاوم رفع أنفك عاليا إذا لم يكن الأمر على أحسن وجه
- ☐ لتكن لديك توقعات معقولة عن نفسك وعن الآخرين
- ☐ سامح نفسك والآخرين لكونكم غير كاملين
- ☐ ركز على ألا تجعل الآخرين يشعرون بالدونية
- ☐ قاوم بشدة ميلك لأن تكون أحادي النظرة
  - ☐ تمرن على الاحتفاظ بابتسامة دافئة
  - ☐ قم بتنمية حس فكاهي
  - ☐ لا تأخذ نفسك بجدية عالية
  - ☐ حاول أن تدرك وجهات نظر الآخرين
  - ☐ قم بعمل أشياء دون تسلسل حينما يكون ذلك ممكنا
  - ☐ اسمح لنفسك بأن تكون ابتكاريا
  - ☐ غادر نقطة البداية
  - ☐ قم بمجازفة

أيها الشرقيون، احذروا!

عندما يؤدي افتقاد شخص ما للتنظيم، أو الترتيب، أو الدقة، أو الجودة إلى إحباطك وتشعر بالرغبة في التنغيص عليهم، توقف. الكثير منكم يعتقدون أنهم يساعدون الناس عندما ينتقدون الآخرين في محاولة تحسين طريقتهم في عمل الأشياء، ولكن هذا السلوك الشرقي تقريبا لا يلقى التقدير من أحد أبدا.

استهداف الشرقيين للوظيفة المناسبة

وظائف رائعة للشرقيين

- قاضي
- محامي
- جراح
- مهندس
- محرر
- مفتش ضبط الجودة
- باحث
- محاسب
- محقق
- محلل/مبرمج بيانات
- موظف مالي
- عسكري استراتيجي
- مخطط مدن
- خبير فعالية
- خبير إحصائي
- ممثل مبيعات تكنولوجيا متقدمة
- سكرتير
- أمين متحف

تنشيط الذاكرة

أنت بحاجة إلى الشرقيين في الوظيفة عندما...

- تحتاج إلى تفاصيل دقيقة و/أو جودة عالية
- تحتاج إلى البرهنة على مسألة بأسلوب منطقي تحليلي
- تحتاج إلى شخص يفي بالمتطلبات بدقة
- تحتاج إلى اكتشاف الأخطاء أو تكتشف لماذا حدث شيء ما
- تحتاج إلى شخص يستطيع القيام بعمل ممل لساعات طويلة لوحده

التناغم الرائع لوظائف الشرق

بل ذو طبع غالب شرقي ودون غالب شمالي. فهو مثال المحامي لأنه يحب اتباع القانون حرفياً، ويفكر ويعبر عن نفسه منطقيا وتحليليا، ولديه الشجاعة والثقة اللازمة لأداء جيد أمام الجمهور.

لورا ذات طبع غالب شرقي ودون غالب جنوبي. فهي مهندسة تخطيط مدن مثالية لأنها تستمتع بالتخطيط التفصيلي، وتستطيع استخدام مهاراتها في الكمبيوتر للتصميم بواسطة الكمبيوتر، ولديها الحساسية لإدراك ماذا يحتاج الناس في مدن المستقبل.

٥ وظائف للشرق-شماليين (ولماذا)

١ قاض – منظم (شرقي)، حاسم (شمالي)
٢ محام – تفصيلي (شرقي)، توكيدي (شمالي)
٣ جراح – مركز (شرقي)، واثق من نفسه (شمالي)
٤ مهندس – تحليلي (شرقي)، عاقد العزم (شمالي)
٥ مراقب تحكم في الجودة – متمركز حول الجودة (شرقي)، مُبادر بالمهام (شمالي)

٥ وظائف للشرق-جنوبيين (ولماذا)

١ محرر – تفصيلي (شرقي)، صبور (جنوبي)
٢ مهندس تخطيط مدن – يجيد التخطيط (شرقي)، متمركز حول العملية (جنوبي)
٣ ممثل مبيعات تكنولوجيا متقدمة – دقيق في المواعيد (شرقي)، ودود (جنوبي)
٤ سكرتير – ترتيبات مناسبة (شرقي)، معين (جنوبي)
٥ أمين متحف – مسئول (شرقي)، بطيء الحركة (جنوبي)

لماذا يعتبر الشرقيون عملاً قديرين

إن محاولة إجبار الشرقيين على تخفيض معاييرهم، أو منعهم من القيام بأفضل ما يستطيعون، ستكون معركة خاسرة. فعدم استعمال طبيعتهم الفعالة المزدهرة ومقدرتهم على التخطيط للمستقبل بأكثر التفاصيل دقة سيكون خطأ، لأنهم يستطيعون توقع المشكلات قبل أن تقع ويضعون برامج توفر أرباحا مادية مهمة. فالشرقيون، عادة، لن يبقوا حيث يكون هناك عدم فعالية فاضح وعمل رديء أو عدم كفاءة.

يستطيع الشرقيون أن ينجحوا في الحوار

استمع جوليان للمرشحين الآخرين وأخذ ملاحظات ذهنية عن المغالطات التي التقطها في منطق خصومه. وعندما جاء دوره ليتحدث، قام بنسف حججهم بمنطق قاطع حيث قام بتفنيد كل نقطة، خطوة بخطوة. وتحول تأييد الحاضرين بشكل ظاهر لصالحه حيث رفع جوليان من مصداقيته بتقديم تحليل مقنع ودلائل في موقفه من كل مسألة. وفي حفل انتصاره بعد أسبوعين، قال كثير من الناخبين إنه غير رأيهم نتيجة للكفاءة التي أظهرها خلال الحوار المتلفز.

الشرقيون يحبون أن يحللوا

والتر، خبير كفاءة شرقي، قام بالسفر من مصنع إلى آخر لفحص برامج مشتركة حيث يمكن أن يكون هناك تبديد. كانت وظيفته هي إيجاد طرق لتحسين الفعالية التي تؤدي إلى تخفيض النفقات وزيادة الأرباح الإجمالية للشركة. كان يحب أن يحلل كل قسم ويركز على ما لم يكن مكافئا للإنفاق، وكان بإمكانه أن يكون موضوعيا بدرجة مطلقة عندما حان وقت التوصية بالتخفيضات. كان والتر قادرا على أن يحلل منطقيا كل خيار ممكن، ومن ثم يتخذ قراره بناءً على الحقائق فقط.

الشرقيون يكرهون ارتكاب أخطاء

كارل، باحث علمي في مختبر طبي كبير، احتفظ بالقائمة التالية معلقة على مكتبه واتبع الطريقة حرفيا في سبيل التقليل من الأخطاء التي يمكن أن ينتج عنها بيانات مضللة.

- لاحظ
- اختبر الملاحظات
- سجِّل النتائج
- قم بالفحص مرة أخرى
- سجِّل النتائج
- فكر في النتائج
- حاول أن تصل إلى استنتاجات من النتائج
- حلل القصور المحتمل في الاستنتاجات
- أعد فحص دقة الاستنتاجات
- سجل الاستنتاجات التي يمكن البرهنة عليها

يستطيع الشرقيون تولي المسئولية

سكرتارية المدير التنفيذي مركز صعب ملؤه. عشرات من الرجال والنساء تقدموا بطلباتهم، ولكن تشارلز كار كان يعرف بأن أحدا من الذين تمت مقابلتهم لم يكن يمثل الموظف المعجزة الذي يحتاج إليه بجانبه للمساعدة في تنظيمه، وإدارة المكتب إلى حد التميُّز، ويكون قادرا على استرجاع البيانات التي ربما يحتاج إليها بمجرد تلقيه ملاحظة. ثم ظهرت تِسْ. عندما كان تشارلز مطلوبا خارج المكتب خلال وقت المقابلة لظرف طارئ، أجابت تِسْ على الهاتف عندما لم يقم أحد برفع السماعة، وأخذت ملاحظات واضحة تضمنت اسم المتصل، ورقم الهاتف، وغرض المكالمة. وبعد مرور خمس عشرة دقيقة، خرجت خارج المكتب وسألت موظف الاستقبال إذا كان من الأفضل لها أن تنتظر خارج مكتبه حتى يعود. فهي لم تكن فقط ذات كفاءة وفعالية، ولكنها كانت تحترم الآداب المناسبة.

أفضل ثلاثة أسئلة وأجوبة تعين على توظيف شرقيين لوظائف شرقية

١ "أخبرني عن نفسك."

الشرقيون عموما يحبون أن يتحدثوا عن جودة عملهم، ولربما أشاروا إلى أشياء من قبيل:

- معايير التميز التي يمكن تحديدها والتي قاموا بالوفاء بها أو تجاوزوها
- تقريرات تفصيلية بالمهام السابقة
- تفصيلات معقدة أو شاملة عن عملهم
- المهارات التقنية أو أي مهارات قيّمة يمتلكونها
- الأفعال، والأحداث، والمشاريع ذات الجودة التي قاموا بالتخطيط لها
- أنظمة تحسين الفعالية التي قاموا بإنشائها
- الدرجات أو الشهادات العلمية التي تعطيهم مصداقية
- الخبراء الذين يعرفونهم في حقل تخصصهم

٢ "ما الذي أثار اهتمامك بشركتنا (أو الوظيفة محل السؤال)؟"

اهتمام الشرقي يتم تحريكه غالبا بواسطة:

- المنتجات أو الخدمات ذات الجودة
- بيئة عمل متماسكة، منظمة جدا
- الأعمال التفصيلية التي تتطلب دقة
- فرص للبرهنة على خبرتهم
- العمل مع أشخاص أكفاء، جادين
- السياسات والأنظمة ذات الفعالية
- الاحترام والأولويات
- السمعة المتعلقة بالتميز والمعايير العالية

٣ "لماذا ينبغي أن نقوم بتوظيفك؟"

يقوم الشرقيون غالبا بإعطاء وصف لنقاط قوتهم المهنية مثل :

- الوفاء بمعايير التميز
- فحص الدقة
- كونهم أكفاء، منتجين ويمكن الاعتماد عليهم
- توفر الصبر لديهم على المهام المملة المتكررة
- التفكير بطريقة تحليلية منطقية
- المتابعة إلى النهاية
- التخطيط لأدق التفاصيل وتنفيذ المخطط
- الأداء عالي الجودة وتقديمهم أفضل ما يستطيعون



شرقيون مشهورون

(بناءً على فهم تاريخي)

اسحق نيوتن (تحليلي)	ماريا كولاس (مركزة الانتباه)
إميلي بوست (أصيلة)	وليم شكسبير (متماسك)
ميخائيل انجلو (تفصيلي)	ماري كوري (شديدة العزم)
جوهان سباستيان باخ (مولع بالكمال)	كونفوشيوس (منطقي)

تطبيق بوصلة الشخصية:
إذا كنت شرقيا
(ذا طبع غالب أو دون غالب)

ما معنى التطبيق؟

التطبيق ببساطة "تفعيل"، أو استعمال شيء ما لغرض محدد. بوصلة الشخصية وسيلة تُبسّط تعقيدات السلوك الإنساني حتى تتمكن بسهولة أكثر من فهم نفسك والآخرين من حولك.كما تقدم لك بوصلة الشخصية تمارين تطبيقات عملية لاستعمالها على أساس يومي لمساعدتك في تنمية وتطوير كامل سلسلة سمات واستعدادات الشخصية. تستطيع أن تستعمل هذا الدليل لثلاثة أغراض محددة ومفيدة جدا:

استعمل بوصلة الشخصية لتحقيق نتائج

- لتطوير توازن متكامل من الخصائص والمهارات في نفسك ولرفع تقدير الذات لديك.
- لتصبح متواصلا ذكيا، متوجها نحو الآخر، ولتثري كل علاقاتك الشخصية والمهنية.
- لتعزيز اتساع وعمق قدراتك ولتعزز من نجاحك في العمل وفي حياتك اليومية.

استعمال بوصلة الشخصية لتطوير الشرقيين

ماذا تفعل إذا كنت شرقيا

يجب أن يتعلم الشرقيون أن يفكروا ويتصرفوا بطريقة غربية:

- لتحقيق توازن متكامل
- للتواصل مع الغربيين
- في المؤسسات، والوظائف والمهام التي تتطلب خصائص ومهارات غربية

اعرف ماذا في التفكير والتصرف بطريقة غربية بالنسبة للشرقيين:

- ستقوم بتطوير فعاليتك في الاسترخاء مع الناس
- ستصبح أكثر مرونة وتكيفا
- ستزيد من مقدرتك على أن تكون أكثر تكاملا
- ستتعلم كيف تقيِّم وتطور من نقاط ضعفك
- ستخرج من منطقك الراحة بالنسبة لك وتنمو
- ستطور تقدير الذات وقوتها بإنجاز أكثر

فكر في جوهر الطبيعة الغربية:

- لدى الغربيين طبيعة متحررة ومرنة.
- الغربيون يخلون من الهم، وغير متماسكين، وابتكاريون
- الغربيون يستمتعون حقيقة بمعالجة عدة مهام في نفس الوقت
- الغربيون مغرمون بركوب المخاطر وبتجريب الأفكار الإبداعية
- الغربيون يتحاشون الأنظمة، والروتين، والتفصيلات
- الغربيون يحبون اللهو ومغامرون
- الغربيون يحاولون جهدهم ألا يقلقوا بشأن أي شيء

أفكار مفيدة للشرقيين في كيفية التصرف بطريقة غربية أكثر

الخطوة ١	قم بدراسة الأجزاء الغربية والفصل السادس في هذا الكتاب
الخطوة ٢	فكر في غربيين تعرفهم، واسأل نفسك ماذا يمكن أن يقولوا أو يفعلوا
الخطوة ٣	قم بجهد مركز في أن تفكر وتتصرف كما لو أن طبعك الغالب غربي
الخطوة ٤	أجبر نفسك على أن تنظر للعالم وللناس الذين تقابلهم من منظور غربي
الخطوة ٥	تمرن! تمرن! تمرن! السلوك والمهارات الغربية يمكن تعلمها
الخطوة ٦	ابدأ ببساطة، باستعمال الخطوط العريضة التالية

كيف تتصرف بطريقة غريبة خطوة بخطوة

تعليمات: ضع علامة (X) في المربعات التي تحتاج إلى تقويتها، ثم تمرَّن.

- ☐ قم بارتداء ملابس غير معدّة للاستعمال الرسمي أو فيها لمسة ابتكارية
- ☐ استرخِ واستمتع بكل دقيقة بحس فكاهي
- ☐ قم بعمل شيء مرة في الأسبوع لم تقم به من قبل أبدا
- ☐ انسَ كلمة "لا" و "لماذا؟"
- ☐ قم بتنمية اتجاه "أي شيء يصلح" (في إطار معقول، بالطبع)
- ☐ كن عفويا ومتحررا
- ☐ قم بإزالة كل الحدود عن أحلامك (حاول الحصول عليها كلها!)
- ☐ قم باستحداث تغيير من أجل التغيير فقط
- ☐ اصنع شيئا من المتعة في حياتك كل يوم
- ☐ تخلص من شراك السلامة وقم ببعض المخاطرات
- ☐ امشِ بحيوية وانشر الحماس
- ☐ قم باستكشاف أفكار ومناهج جديدة
- ☐ وسع من مداركك أكثر بكثير من المدى الذي تعودت عليه
- ☐ تمرد على الوضع القائم
- ☐ جرب أشياء كثيرة دون أن تقلق بشأن الفشل أو الإكمال

حدد ما تحتاج إليه

مخطط تقويم للشرقيين

باستعمال الصفحات السابقة كدليل، ضع أدناه قائمة بالسلوكيات التي تحتاج إلى تنميتها أولا.

مثال: الصفوية ______ • ______

• ______ • ______

• ______ • ______

ضع أدناه استراتيجية لتحقيق كل مما سبق.

مثال: الثقة بنفسي في السير مع التيار

• ______

• ______

• ______

• ______

حدد شخصاً غربياً أنت معجب به وأربع خصال يشتمل عليها أنت تحتاج إليها/تريدها. الاسم ______

• ______ • ______

• ______ • ______

مخطط للشرقيين لمتابعة تقدمهم

تعليمات: تابع التحسن في سلوكك في المخطط التالي. ضع علامة (×) للدلالة على الحالة

سلوكيات قمت بتقويتها	تحسنت في أسبوع	تحسنت في شهر
ملاحظة غربي نموذجي	☐	☐
أظهرت حماسة	☐	☐
أخضعت الأنظمة	☐	☐
ناقشت أفكارا	☐	☐
نميت انفتاحا عقليا	☐	☐
قلت سأجرب	☐	☐
عبرت عن حس فكاهي	☐	☐
توقفت عن التنغيص	☐	☐
تقبلت طرقا جديدة	☐	☐
أصبحت أكثر استرخاءً	☐	☐
تجرأت على التخيل	☐	☐
استمتعت باللحظة	☐	☐
أدخلت المغامرات في حياتي	☐	☐
جازفت	☐	☐

سلوكيات قمت بتقويتها	تحسنت في أسبوع	تحسنت في شهر
لم أوجه انتقادا	☐	☐
أظهرت قدرة على التكيف	☐	☐
تخليت عن الرغبة في الكمال	☐	☐
نمّيت تصورا أو رؤية	☐	☐
قمت بعمل أقل	☐	☐
توقفت عن القلق	☐	☐
ضحكت قليلا (أو كثيرا!)	☐	☐
جنّبْت الكبح	☐	☐
ارتجلت	☐	☐

وسائل قمت بتطبيقها	طبقت في أسبوع	طبقت في شهر
تناصحت مع غربي	☐	☐
قرأت عن غربيين	☐	☐
لاحظت كثيرا من الغربيين	☐	☐
تعلمت أن أقيم الغربيين	☐	☐
تدربت على أن أكون غربيا	☐	☐

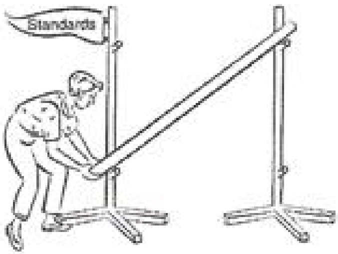
استعمال بوصلة الشخصية لتحسين علاقات الشرقيين

فهم "النقطة العمياء" لدى الشرقيين

قف في مكان واحد وأبقِ رأسك ساكناً تماماً، ناظراً إلى الأمام. قم بتدوير عينيك شمالا ويمينا إلى أقصى مدى ممكن، ولاحظ بالضبط ما يقع في محيط بصرك. كل ما يقع مباشرة وراء ما تستطيع مشاهدته في إبصارك الطرفي يُعرف باسم "النقطة العمياء". إنها هناك، ولكنك لا تستطيع رؤيتها.

وللطبيعة الإنسانية أيضا "نقاط عمياء". فأنت تستطيع أن ترى في الآخرين أشياء لا يرونها في أنفسهم؛ والآخرون يستطيعون أن يروا فيك أشياء تجد صعوبة في رؤيتها في نفسك.

والنقطة العمياء الأكثر شيوعا لدى الشرقيين، والتي تتسبب لهم ولغيرهم في كثير من المشكلات، هي وضعهم للتوقعات العالية في أعلى قائمة أولوياتهم. إنهم لا يدركون أنفسهم على أنهم مهووسون بالكمال، ومع ذلك فهي جوهر طبيعتهم.



المعايير الشرقية يمكن أن تضر بالعلاقات

كانت شارون مرعوبة عندما تمت مقابلتها من قبل ابنها المراهق ومدرسه وتم تقديم طلب إليها بأن تخفف من وضع ريك تحت ضغوط عالية لتحقيق درجات ممتازة. ألا يدرك المدرسون في هذه الأيام أن التنافس على الكليات أصبح في هذه الأيام حادا، ولو لم يتخرج ريك قريبا من أعلى قمة دفعته، فلربما لا يتم قبوله في جامعة ممتازة؟ كيف يمكن لأستاذ في مدرسة ثانوية أن يكون بهذا الغباء؟ وماذا يمكن أن تدرك هي على أية حال عن حاجات ومخاوف ريك؟ لقد عرفته لعدة أشهر قليلة فقط. ولا يمكن لريك على أية حال أن يكون خائفا من أمه. ومشكلته مع القلق من دون شك متعلقة بتلك الصديقة العصابية التي لديه، وليس بجهود أمه في مساعدته في أن يصبح ناجحا في حياته.

الإدراك: أصل معظم المشكلات

إدراك ريك	إدراك شارون
• يـريد ريك أن يرضـي أمـه ويؤدي أداء رفـيعا في المدرسة، ولكن مهما حاول، فإن الحصول على درجات ممتازة في كـل المواد صعب تماما بالنسبة له، ولذلك يشعر أنه فاشل.	• شـارون تحـب ريـك وتـريد لـه أن يحصـل عـلى كـل الفرص التي لم تـتح لهـا في الحـياة حيـث إنهـا تزوجـت وهـي صـغيرة ولم تكمـل تعليمها.
• ريك يـدرك الحاجـة للأداء المتميز في المـرحلة الـثانوية مـن أجـل الدخـول إلى الكلـية، ولكنه لا يعبأ بدخــول إحــدى الجامعــات المشهورة؛ هذه توقعات أمه.	• شـارون تعـرف أن المدرسـة صـعبة بالنسـبة لـريك، ولكنها تشعر بأنه سيشكرها يوما ما على إجباره على أن يعمل بجد وأن يؤدي بحسب إمكانياته لمستقبل زاهر.
• ريك يحب أمه ويريد أن يرضيها، ولكـن تلـك الجهـود تسـبب لــه مشكلات صحية (ممرضة المدرسة تشك في وجـود قـرحة في المعـدة). إنه يشعر بأنه يتعرض لضغوط.	• شـارون مقتـنعة بـأن الجامعـات الأفضـل تقـدم أفضـل الفـرص في أفضـل الوظـائف. ولهذا، فإذا كان الحصـول عـلى درجـات ممـتازة يـؤدي إلى حصول ريك على منحة دراسية، فليكن ذلك.

الحلول: خذ وأعط

- التسوية أو الحلول الوسطية في قلب أي حل لأي مشكلة.

- ريك وشارون يحتاجان إلى أن يتواصلا فيما يتعلق بمشاعرهما وحاجاتهما، ويتفاوضا حول ما كل منهما مستعد لأن يتقبله من الآخر.

- يجب على ريك أن يعبر بلطف عن كيفية تأثير توقعات شارون عليه.

- تحتاج شارون إلى أن تسمح لريك بأن يعبر عن مشاعره وأهدافه. ويجب عليها أن تتقبل قدراته ونقاط ضعفه بواقعية، بناءً على تقديرات ريك ومعلميه ومرشديه.

- يحتاج ريك وشارون إلى أن يتفقا على درجات وتوقعات مقبولة من الطرفين بحيث تخفف من الضغط الزائد وفي نفس الوقت تسمح بقبول ريك في كلية يتفق كلاهما على أنها تخدم مستقبله جيداً.

أسئلة وأجوبة عن الشخصية الشرقية

سؤال **لماذا يتضايق بعض الشرقيين من بعض الأمور التافهة مثل ترك بعض الأطباق المتسخة على طاولة المطبخ، أو ترك الحذاء عند الباب الخارجي، أو بضع كلمات بها أخطاء إملائية في إحدى المقالات أو الرسائل؟**

جواب بالنسبة للطبيعة الشرقية التي هي فطريا منطقية ومنظمة، هذه ليست أمورا تافهة. ففي نمط العقل الشرقي، يكون من المنطقي ببساطة أن تقوم بالتنظيف بعد استعمال أي شيء، وأن تضع كل شيء في مكانه الصحيح، وأن تطالع الهجاء الصحيح للكلمة. وفي المنطق الشرقي، يقتضي الأمر طاقة أقل لفعل شيء ما بطريقة صحيحة من أول مرة بدلا من القيام بنصف العمل، أو القيام به بطريقة خاطئة، ومن ثم يتوجب إنهاؤه لاحقا أو القيام بذلك من جديد. الشرقيون لا يشعرون بالراحة في بيئة قذرة، والأخطاء تبدو كما لو أنها تظهر مثل ضوء النيون في أذهانهم. تذكر أن الشرقيين لا حول لهم ولا قوة إزاء طبيعتهم؛ ولكنهم يستطيعون ويجب أن يتعلموا التوجه غربا عندما تصبح هذه الصفات غير إنتاجية باطراد ومملة أكثر من كونها نافعة لأنفسهم وللآخرين.

سؤال **لماذا لدى بعض الشرقيين طريقة لجعل الآخرين يشعرون بالدونية، كما لو أنهم لا يساوون شيئا أبداً؛ كما أنهم ليسوا فقط ينتقدون ما يفعله الآخرون أحيانا، ولكن حتى الطريقة التي ينتقدون بها؟**

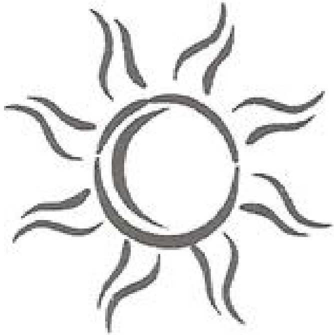
جواب معظم الشرقيين لا يقصدون أن يجعلوا الناس يشعرون بالدونية، ولا هم بقصد ينتقدون. ولأن طبيعتهم التحليلية تركز على أكثر الطرق فعالية لتحقيق

الجودة، ولأن ذهنهم يقوم بتقسيم العمليات إلى خطوات متسلسلة بغرض تحقيق أفضل النتائج، فإن معظم الشرقيين يعتقدون في الحقيقة أنهم يقدمون خدمة عندما يقدمون دون طلب مسبق نصيحتهم عن كيفية القيام بشيء ما بطريقة صحيحة. ولكن، هذه المعلومات ليست موضع ترحيب من قبل غير الشرقيين الذين يدركون إيماءتهم في ضوء ذلك.

سؤال **لماذا يدخل بعض الشرقيين في حوار ويتشبثون برأيهم، رافضين التخلي عن الموضوع حتى بعد أن يأخذ مجراه الطبيعي بوقت طويل؟**

جواب يعمل العقل الشرقي التحليلي مثل الكمبيوتر تقريبا، بنقطة منطقية واحدة بعد الأخرى منفجرين منهجيا، وتسلسليا، وبتفصيل دقيق في العادة، للبرهنة على خطهم الفكري. وليس بالضرورة أن يتعمد الشرقيون أن يكونوا عدائيين، ولكن لدى بعض الشرقيين مشكلة في إدراك أن وجهة نظرهم قد تم توضيحها بما فيه الكفاية. وعلى المستوى المتطرف، يتورطون في تفاصيل عملية البرهنة لدرجة أنهم لا يستطيعون التوقف في منتصف الطريق، حتى ولو أن الحالة تقتضي ذلك. أحيانا يبدو كما لو أن ذهنهم يتم التحكم فيه بطريقة آلية ويجب أن يتخذ البرنامج مجراه، بغض النظر عن الظروف. والشرقيون الأكثر تكاملاً يعرفون كيف يبنون حوارهم بتصعيد مذهل ثم يتوقفون وقد تقدموا.

الفصل الخامس



تقييم طبيعة الجنوب

تفرد الجنوب

الجنوبي النموذجي

- عضو فريق، اجتماعي
- ودود، محبوب
- بطيء، مسترخ
- مستمع جيد، متعاطف
- محب للسلام، لطيف
- يحب المساعدة، مضياف
- حنون، كثير الرعاية
- متفهم، صبور
- كريم، معطاء
- متمركز حول العملية

الجنوبي المتطرف

- اعتمادي، خجول
- تسويفي، تعوزه الحيوية
- غير توكيدي، خنوع
- كثير الشكوى، كثير التذمر
- غير آمن، مرعوب
- يسهل جرح مشاعره، منسحب
- شهيد، شديد الحساسية
- متحمس بزيادة للإرضاء
- تسهل إخافته
- شديد التعلق، تملكي

لمحة عن الجنوبيين

"الجنوبيون يقومون بالعمل بمشاعر"

- الشعار الجنوبيون يشكلون أفضل الفرق
- الرمز شمس ساطعة
- أعظم نقاط القوة التعاون
- نقطة الضعف الأساسية عدم التوكيدية
- المقدرة الأساسية صناعة السلام
- الأولويات القيم
- مفتاح التحفيز المساعدة
- المنغص الصراع
- أسلوب العمل واللعب جماعي
- الكفاءة الرئيسية في العمل بناء الفريق
- السرعة بطيء ومسترخ
- الصورة الذهنية المحبة

نموذج دور جنوبي

من المثير أنه عندما يزور البابا يوحنا بولس الثاني مختلف البلدان حول العالم، فإنه يوصف غالبا بأنه رسول السلام، لأنه يشجع التفاهم بين الناس في كل مكان. وهو يحث الناس على ترسيخ قيم الخير، والعدالة، وفضيلة التمدين والحرية في سعيه الحثيث لنشر السلام العالمي.

أعلى ١٠ نقاط قوة عظيمة لدى الجنوبيين

في الغالب ربما يظهر الجنوبيون:



١. التعاون
٢. المسالمة
٣. العدالة
٤. حب المساعدة
٥. التطوع
٦. السياسة
٧. الصبر
٨. الولاء
٩. الإيثار
١٠. الحساسية

الجنوبيون يستطيعون أن يكونوا متأنين

مايكل مدير جنوبي لقسم الصحة والتنمية البشرية في شركة آلات وسبك قوالب كبيرة. الثلاثون سنة التي قضاها مع نفس الشركة تعكس ولاءه المشترك، وكذلك حاجته إلى الأمن. مايكل، الموظف المحبوب، معروف تقريبا لدى كل رفاق العمل الثلاثمائة في موقع المصنع. والسبب الرئيسي، بالطبع، هو أن مايكل يأخذ وقته لينصت، وليسأل عن الناس وعائلاتهم، وليقدم مساعدته بأي طريقة يمكن أن تكون مطلوبة، وليظهر اهتماما صادقا بالآخرين، وليقضي بعض الوقت يستمتع بالناس، وليظهر قيمتهم بالوقت الذي يقضيه معهم. يقول مايكل، "إنني أحب الجميع".

من نقاط القوة العظيمة إلى نجوم الفريق

كيف يشحن الجنوبيون الفريق

معظم الجنوبيين يساعدون بطبيعتهم الفرق التي ينتمون إليها بـ:

- بناء تماسك الفريق
- تحفيز لاعبي الفريق للعمل مع بعضهم
- رفع مستويات الولاء لدى الأفراد والفريق
- زيادة تعاون الفريق
- تنمية روح جماعية
- تحويل عدم إحساس الفرد بالأمن إلى مساندة جماعية
- غرس اتجاه إيجابي جماعي
- حث فريقهم على الإيمان بإمكانية النجاح
- إبقاء كل عضو منضبط للوصول إلى أهداف الفريق
- مساعدة/إدارة فريقهم نحو النصر

عندما تنجح قيادة الجنوبي للفريق بأفضل صورة

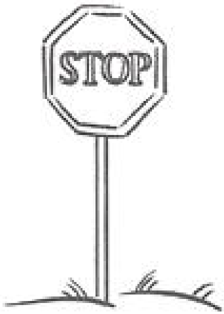
أسلوب القيادة الشرقي الديموقراطي يكون أكثر فاعلية عندما يكون:

- الأفراد أو المجموعات الاستقلالية أو الخبيرة بحاجة إلى اتخاذ قرارات بأنفسهم عما يفعلون وكيف يقومون بذلك؛
- الأفراد أو المجموعات الناضجة، المنضبطة بحاجة إلى شخص ما للاستماع إلى كل وجهات النظر.

أعلى عشر مناطق خطرة عند الجنوبيين

ربما يُظهر الجنوبيون المتطرفون غالبا:

١. التردد والحيرة
٢. الاعتمادية
٣. عدم الأمن
٤. البطء
٥. الخوف
٦. عدم توكيد الذات
٧. الحساسية الزائدة
٨. الإشفاق على الذات
٩. التبرير
١٠. الشكوى



الجنوبيون يمكن أن يتحملوا اللوم

في يوم نحس، موظفة مبيعات غير توكيدية تتلقى اللوم من رئيسها لقضائها وقتا طويلا في التحدث مع كل زبون ولا تنشط بقوة في البيع، ولأنها لا تعيد ترتيب الأرفف بسرعة بعد الزبائن، ولأنها تأخذ وقتا طويلا في فترات راحتها ولأنها تطلب من زملائها في العمل أن يدخلوا مبيعاتها في الكمبيوتر الجديد. وقد قالت زميلة لها في قسم آخر، "ماري تبيع أكثر من أي شخص آخر في قسمها لأن الناس يحبونها. إنها لطيفة وتحب المساعدة على الدوام. أتمنى لو أنها، مع ذلك، تدافع عن نفسها، وتتوقف عن تقبل اللوم على كل شيء ليس على وجه الكمال هنالك".

من مناطق الخطر إلى التفجير

- **تردد الجنوبيين واعتمادهم قد يؤدي أحيانا إلى الوقاية من الأخطاء ومنع خرق الآداب.**

عندما لا يكون من الواضح تماما أي القرارات أو الأفعال أفضل، يستطيع الجنوبيون غالبا أن يفوزوا بالاستحسان بالرجوع إلى من بيدهم الأمر قبل أن ترتكب الأخطاء.

- **عدم إحساس الجنوبيين بالأمن وبطؤهم يمكن أن يؤدي أحيانا إلى جودة عالية.**

الجنوبيون يحبون أن يدخلوا السرور ويمكن أن يكونوا متلهفين جدا للحصول على الاستحسان لدرجة أنهم قد يعيروا ذلك اهتماما خاصا ووقتا للقيام بعمل جيد بصورة خاصة.

- **خوف الجنوبيين وعدم توكيدهم لذواتهم يمكن أن يؤدي أحيانا إلى اتخاذ احتياطات زائدة تؤدي إلى تحسين مستوى السلامة.**

عندما تكون هناك احتمالية حدوث أحداث خطرة أو مخيفة، يستطيع الجنوبيون غالبا منع الكارثة بتأنيهم وبعدم قولهم أو فعلهم لأي شيء.

- **زيادة حساسية الجنوبيين وإشفاقهم على ذواتهم يمكن أن يؤدي أحيانا إلى مساعدة من حولهم ليصبحوا أكثر توجها نحو الآخرين، مما يؤدي إلى تحسين الاتصال والعلاقات.**

عندما تصبح الأعمال أكثر أهمية من الناس الذين يؤدونها، يكون لدى الجنوبيين طريقة لإجبار الآخرين على أن يأخذوا بعين الاعتبار أثر سلوكهم على أحاسيس الناس لأن من الصعب عليهم إخفاء شعورهم بالأذى.

- **تبريرات الجنوبيين وشكواهم يمكن أن تؤدي أحيانا إلى وعي أعظم بمعوقات محتملة لتحقيق الأهداف.**

حين يتذمر الجنوبيون من المشكلات، فإن هذا يجبر الآخرين على التركيز على أساليب لإزالة العقبات التي أدت إليها وجعلت النتائج السيئة ممكنة.

فهم الفروق بين الجنوب-شرقيين والجنوب-غربيين

العلاقة بين الطبائع الثقافية الأربع والثقافات الشمالية، والشرقية، والجنوبية، والغربية التي تُظهرها بوصلة الشخصية يجعل من السهل تحديد وتذكر الخصائص والقدرات الطبيعية التي يمتلكها الناس ضمن اتجاهات البوصلة الأربع. إن لدى الجنوبيين صفات تشبه تلك الموجودة في الثقافات الجنوبية، وإذا استطعنا أن نحدد طبائعهم دون الغالبة، وهي دائما مجاورة على البوصلة، نستطيع أن نعرف عنهم أكثر بكثير.

راي وليسا: متشابهان ومختلفان

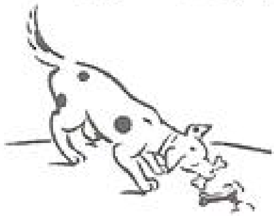
معظم خصائص ليسا مشتركة مع الثقافات الجنوبية، وثاني أكبر عدد من الخصائص مشتركة مع الثقافات الشرقية. فطبعها الغالب جنوبي، ودون الغالب شرقي. ليسا وراي، الذي طبعه الغالب جنوبي ودون الغالب غربي، يشتركان في الكثير لأنهما يشتركان في خصائصهما الجنوبية. وهما أيضا مختلفان في عدة أوجه بسبب تناقض طبعهما دون الغالب.

فكلتا الطبيعتين الغالبة ودون الغالبة لهما تأثير جوهري على نوع المهام التي تستهوي الفرد، وكذلك القدرات المطلوبة لتحقيق جودة وتميز في تلك الأعمال. ليسا، الجنوب-شرقية، ودودة، تحب الرعاية، مرتبة، تفصيلية، ومنظمة. راي، الجنوب-غربي، ودود، يحب الرعاية، مرن، ابتكاري، ويحب المغامرة. فاهتماماتهما ومهاراتهما

مختلفة نوعا ما، ولن يكونا مناسبين بدرجة متساوية لنفس الوظيفة، على الرغم من أن الطبع الغالب لكليهما جنوبي.

الأفراد الجنوب شرقيون

ودود • يحب الرعاية • مرتب • تفصيلي • منظم



الأفراد الجنوب غربيون

ودود • يحب الرعاية • مرن • ابتكاري • يحب المغامرة



التعرف على سلوكيات الجنوب

عشرون علامة (×) أو أكثر تشير إلى طبيعة جنوبية قوية.

الجنوبيون عموماً...

- ☐ يتكلمون، ويتحركون ويأكلون ببطء
- ☐ يتحاشون الاتصال العيني المباشر
- ☐ يصافحون بنعومة
- ☐ يتكلمون بطريقة ودية
- ☐ يظهرون أهدأ من معظم الناس
- ☐ يميلون برؤوسهم وأكتافهم إلى الأمام نحو الآخرين
- ☐ يتحاشون لفت الانتباه إلى أنفسهم
- ☐ يلبسون ملابس خفيفة أو ذات ألوان فاتحة أو طبيعية صارخة
- ☐ ينصتون بانتباه حقيقي
- ☐ يبدو عليهم التواضع والانسجام
- ☐ يظهرون عناية إيثارية نحو الناس
- ☐ حساسون لمشاعر الغير
- ☐ يفضلون الاتّباع على القيادة
- ☐ يتأخرون في المواعيد

- ☐ يحبون أن يتواصلوا عندما لا يكونون خجولين جدا
- ☐ يكرهون التنازع أو الصراع
- ☐ يعملون بدافع الحاجة أكثر من الاستمتاع
- ☐ يقومون بإطراء الآخرين أولا
- ☐ يضعون القيم في أعلى أولوياتهم
- ☐ يجدون النقد مؤلماً شخصياً
- ☐ يعتبرون أعضاء فريق جماعي ممتازين
- ☐ لا حدود للصبر لديهم
- ☐ يطلبون نصيحة الآخرين قبل أن يقوموا بفعل
- ☐ يحتاجون للدعم والاستحسان
- ☐ يكرهون اتخاذ قرارات
- ☐ يمكن أن يأخذوا دور الضحية أحيانا
- ☐ يشجعون الآخرين على الشعور بالسعادة عن أنفسهم
- ☐ يؤمنون بالطريقة الديموقراطية لحل المشكلات
- ☐ يتطوعون لعمل كل شيء



- ☐ يقدمون هدايا دون أي توقعات
- ☐ يحترمون السلطة ويحاولون إرضاء الآخرين
- ☐ ينضحون باللطف، والشهامة، والتواضع
- ☐ يقدمون تبريرات عندما تحدث مشكلات
- ☐ يقدرون السلام، والولاء، والتعاون

التعرف على أطفال الجنوب

أطفال الجنوب التقليديون عموما...

- يتعاونون في مساعدة الآخرين من كل الأعمار
- يأكلون، ويشربون، ويتحركون ببطء
- يذهبون للنوم دون جدال
- يستمتعون بمشاركة ألعابهم
- يلعبون بطريقة حسنة مع الأطفال الآخرين
- يتخذون أصدقاء بسهولة
- لا يستعجلون في محاولة المشي
- يظهرون المحبة من خلال الضم والقبلات
- يطيعون أنظمة الآخرين في اللعب
- يحبون المدرسة وأنشطتها الاجتماعية

كانت كاري تحب أن تُحمل وتُحتضن من يوم ولادتها. وكان من النادر أن تبكي إلا إذا كانت جائعة، كما لم تُظهر أيا من نوبات الغضب التي اعتاد على إظهارها بعض رفاقها في اللعب إذا لم يُتح لهم أن يفعلوا ما يحلو لهم. كان والداها يسميانها "الطفلة الذهبية" لأنها كانت تبدو كما لو أنها تتلألأ. كانت دائما مبتسمة ومرحة، وكانت تحب أن تساعد في كل شيء، وربما تفضل أن يحصل أصدقاؤها على اللعبة التي يريدونها أكثر من أن تحصل عليها هي.



أطفال الجنوب المتطرفون عموماً...

- يبكون عندما يتألمون أو يتعبون
- يسمحون للأطفال الآخرين بالترؤس عليهم
- ينتحبون ويستجدون ما يريدون
- يبدو أنه تأتيهم كوابيس
- يمكن أن يكونوا خجلين بدرجة مؤلمة وانطوائيين
- يتعلقون بالناس الذين يشعرونهم بالأمن
- يظهرون أنهم يخافون من الغرباء أو الأنشطة الجديدة
- يكرهون المدرسة لأنهم يخافون الفشل
- يقبلون بما لا يريده الآخرون

كـان تومـي يتسبب كثيرا في إحراج والده العنيف لأنه كان يبكي كلما وقع في أقل خطأ. كان يخاف من أن يقفز إلى ذراعي والده في حمام السباحة، وكان يرفض ممارسة أي نوع مـن الرياضـة. وأشـد مـا يُحـزن في هـذه القصة هو أنه كلما ازداد غضب والده من سلوك ابنه، ازداد شعور تومي بعدم الأمن وأصبح أكثر انسحاباً.

التعرف على الجنوبيين في أدوار مختلفة

كطلاب

الجنوبيون عموماً...

- يترددون في التحدث في الفصل
- يثقون في آراء الآخرين أكثر من ثقتهم في رأيهم الخاص
- يتحاشون الانحياز إلى أي طرف في المسائل الخلافية
- يسعون إلى أن يكونوا محبوبين، ولهم في الغالب شعبية
- يحترمون سلطة المعلم
- يحاولون ألا يكونوا لافتين للأنظار
- يستمتعون بالحركة البطيئة، وأوضاع الاسترخاء
- يُظهرون روحا تنافسية ضئيلة
- يتأخرون في تقديم الواجبات أحيانا
- يفزعون من التقديم أمام الفصل
- يقولون أقل ما يمكن في المناقشات
- لديهم عدد كبير من الأصدقاء

كرياضيين

الجنوبيون عموماً...

- يعتبرون ذوي ولاء كأعضاء في فريق
- يفعلون ما يستطيعون لمساعدة الفريق
- يحاولون المحافظة على الانسجام بين اللاعبين
- يستمتعون بروح الفريق سواء فازوا أو خسروا
- يشعرون بالأسى إذا تسببوا في أذى للفريق
- يعانون في المحافظة على التدريبات القوية
- يتقبلون الانتصارات بتواضع
- يصبحون مثبطين بسهولة، ولهذا يقدرون مساندة الفريق
- يحتاجون إلى الكثير من بناء الثقة
- يصبحون عصبيين أكثر من الآخرين في المنافسات
- يفعلون أي شيء يقوله المدرب
- يُظهرون الفخر بأعضاء الفريق أكثر من أنفسهم

كقادة

الجنوبيون عموماً...

- يوظفون أسلوب قيادة ديموقراطي
- يُشركون الآخرين في السلطة برغبتهم
- يلتمسون المعلومات حول ما يجب فعله
- يعتمدون على الآخرين للقيام بمعظم العمل
- يتضايقون في الأزمات أو الصراعات
- يصنعون جوا وديا استرخائياً
- يحافظون على قنوات الاتصال مفتوحة
- يسمحون بالمناقشات الجماعية
- ينصتون إلى كل وجهات النظر في الموضوع
- يقومون بتقديم طلبات أكثر من أوامر
- يحاولون إرضاء الجميع وأن يكونوا محبوبين من قِبَلهم
- يكافئون التعاون والالتزام

كأصدقاء، أو أزواج أو شركاء

الجنوبيون عموماً...

- يحبون بذل الهدايا والانتباه للآخرين
- يتكيفون مع حاجات الآخرين
- يقدمون أذنا صاغية متعاطفة في المشكلات
- هم ذوو شهامة ومساعدة
- يطلبون ويتوقعون القليل من الآخرين
- يشعرون بقرب أكثر من الذين يحتاجون مساعدتهم
- يستسلمون كثيرا لما يريده الآخرون
- يجعلون من أولوياتهم قضاء الوقت مع من يحبون
- يتحاشون الصراع كلما كان ذلك ممكنا
- يسهل عليهم التعبير عن المشاعر أكثر من الآراء
- يُظهرون الولاء والإخلاص
- يقولون للآخرين ما يريدون سماعه

التعرف على الجنوبيين في حالات مختلفة

في المنزل

الجنوبيون عموماً...

- حنونون
- يستمتعون ببذل وتقبل مظاهر المحبة العلنية
- يحتاجون أن يشعروا بأن شريكهم يستطيع أن يعين في رعايتهم
- يحبون أن تكون عائلاتهم بحاجة إليهم
- يعملون، ويلعبون، ويحبون بمشاعر
- يتخلون عن المهام ليقضوا وقتا مع عائلاتهم
- يعرضون صور وتذكار العائلة بطريقة بارزة
- يضحون بإيثار من أجل من يحبون
- يخدمون الآخرين دون تذمر
- يكرهون أن يضطروا لاتخاذ وسائل عقابية
- يلتمسون المساعدة في حالات الطوارئ
- يغرقون العائلة بمعاملات/جهود خاصة

في البيئة الاجتماعية

الجنوبيون عموماً...

- يستمتعون بتواجدهم في مجموعات مألوفة
- يجذبون الناس مثل المغناطيس لأنهم ودودون
- يحاولون ألا يكونوا واضحين
- يجعلون الآخرين يشعرون بأنهم مهمون
- يركزون أحاديثهم على موضوعات عائلية/شخصية
- يفضلون البقاء في زاوية مريحة
- يتمنون لو يشعرون بأنهم ذوو ثقة تامة
- ينجذبون نحو الأشخاص الذين يبتسمون
- ربما لا يشعرون بالراحة في أن يأكلوا في أماكن عامة
- حساسون نحو ما يقوله/يفعله الآخرون
- يستغلون الفرصة لبناء علاقات
- يساعدون في التنظيف ويرسلون بطاقة شكر

خلال المقابلات

الجنوبيون عموماً...

- ربما يتأخرون قليلا، ولكن يقدمون سببا
- يستخدمون الاتصال العيني بصورة متقطعة
- ربما يكونون البادئين بتقديم يدهم للمصافحة
- ينتظرون التعليمات ليتم الإذن لهم بالجلوس
- يتكلمون غالبا إذا تحدث إليهم أحد، إلا إذا تم تشجيعهم
- متواضعون فيما يتعلق بإنجازاتهم
- يبدون اهتماما إذا كانت هناك فرصة لعمل جماعي
- يتكلمون بنعومة وهم حذرون ألا يقاطعوا
- يسألون عن الناس الذين سيعملون معهم
- يحبون أن يتحدثوا عن عائلاتهم
- يُظهرون نوعا من القلق
- يسمحون لمن يقوم بالمقابلة أن يسيطر

في الوظيفة

الجنوبيون عموماً...

- يعملون أفضل إذا لم يتم استعجالهم
- متمركزون حول الناس أكثر من تمركزهم حول المهمة
- يحتاجون إلى وقت طويل للوفاء بموعد نهائي
- يقدمون العون للآخرين دون أن يُسألوا
- يستمتعون ببناء علاقات مع رفاق العمل
- يجدون صعوبة في قول "لا"، حتى ولو كان جدولهم مزدحماً
- يُظهرون صبرا وتحملا
- يفضلون العمل في جماعة
- يتفادون الصراع بأي ثمن
- يصبحون مُحرجين من المدح والإطراء (لكن يحتاجون لكليهما)
- ربما يتراجعون ويتركون الآخرين يحصلون على الاعتراف
- ينتظرون أن يتم إخبارهم ماذا يفعلون

تعليقات شائعة تميز الجنوبيين التقليديين

"كريس أفضل صديق عرفت. إنني أعرف بأنه سيكون بجانبي، مهما حدث. إذا اتصلت عليه في الثالثة صباحا وأخبرته بأنني أحتاج أن أتحدث إليه، فسيحضر فوراً؛ ويُحضر في العادة بعضا من الكعك ومشروب شوكولاته حارا في طريقه. ومهما قلت أو فعلت، فأنا أعرف بأنه يهتم بي على كل حال. إنه يقوم بتدعيم مشاعري وقراراتي حتى ولو أنه لا يوافق دائما عليها"

ديبرا إي

"إن باتي رائعة! لقد كان حظها تعيساً، ومع هذا تبقى إيجابية جدا. فحتى حين يكون من الواجب على الناس مساعدتها، تكون هي من يتطوع في المستشفى، وتجمع الملابس والطعام للفقراء، وتقدم يد العون في توزيع الوجبات المحمولة. إن ابتسامتها وموقفها من الحياة يلهم كل من يقابلها"

باربراه زد

"كاتي من ذلك النوع من الأمهات الذي يجعلني أشعر بأنني فاشلة. إن لديها دائما حلويات مخبوزة طازجة للأطفال، وتقوم بصناعة معظم ملابس الأطفال، وتقوم بقيادة السيارة في كل أنحاء الحي، ولم تتلفظ قط بكلمة حقيرة عن أحد"

ليديا أيه

تعليقات شائعة تميز الجنوبيين المتطرفين

"دينيس يضايقنا لأنه يسمح لزوجته بأن تدوس عليه. وكلما ازدادت مطالبها وإذلالها، قدم لها أكثر -الطبخ، ورعاية الأطفال، والغسيل، وأعمال المنزل، والإصلاحات، وقضاء المصالح- ولديه مع ذلك وظيفة ذات دوام كامل. بينما تقوم هي بالتسوق ولعب البريدج"

بيتْ وجانيس إف

"كانت كُنِي صديقتي لزمن طويل، ولكن يجب أن أعترف أن عادتها في التذمر والشكوى كانت تضايقني حقا. لقد أصبحت تتوهم المرض ولا تستطيع الانتظار لتخبرني عن كل وجع وألم جديد تشعر به كل يوم. وهي بالطبع مثقلة في عملها ومن المؤكد أن رئيسها في العمل يتعمد مضايقتها. إن موقفها "المأساوي" مزعج لأنها في الحقيقة في صحة جيدة ولديها وظيفة رائعة"

إلينور جي

"أتمنى لو تدرك جوان كم هي جميلة وموهوبة. إن شعورها بالخجل وانعدام الأمن يمنعانها من أن تحاول الحصول على علاقة جادة أو وظيفة مرضية. الكل يدرك إمكانياتها إلا جوان نفسها"

نيكول بي

تحفيز الجنوبيين للنجاح

أخـبر الجنوبـيين أنـه يوجد صراع في مكان ما، ولن يرتاحوا حتى يقوموا بحله. أخبرهم أنك تقدّر مساعدتهم وولاءهم، وسينشرون اتجاههم الإيجابي المُعْدي من حيث لا تدري، حـتى إلى أشد المتطرفين عنادا. أخبرهم بأنك تحتاج إلى خبرتهم في بناء فريق، وسيحوّل الجنوبـيون مجموعـة مـن الأشـخاص المختلفين، والعدائيين أحيانا إلى وحدة مترابطة من اللاعـبين المـتعاونين ذوي الـولاء. أخبر الجنوبيين بأن بيئة عملهم ستكون مفعمة بالود، والمستوى المـنخفض مـن الضـغوط وعـدم السرعة، وسيكونون من دون شك عمالا سعداء، ملـتزمين وسـيبذلون قصارى جهدهـم لإرضاء رؤسائهم ورفاق العمل، وسيقدمون مساعدة إضافية في الطريق.

ماذا "يحرك" الجنوبيين

- التعاون
- الأفراد اللطيفون
- التطوع
- التفاؤل
- بطء الحركة
- الشعور بالاحتياج إليهم
- التواصل
- الاستحسان الشخصي
- العمل الجماعي
- مساعدة الآخرين
- الولاء/الثقة
- الضغوط القليلة
- اللطف
- السلاسة
- اتباع قائد
- التشجيع
- السلام
- الرفقة الحميمة
- المساندة العاطفية
- العلاقات
- التعليم/الإرشاد
- حل الصراعات
- الودّ
- الضغوط الخفيفة

الكشف عن منغصات الجنوبي

ينطفئ الجنوبيون من أي شيء يدركون أنه يعبر عن فظاظة أو عدم إحساس. إن قدرتهم على تحمل السلوك العدواني، المتمركز حول الذات ضئيلة، خاصة عند وجود إمكانية أن يجرح أو يحرج الآخرين. ومن الأفضل ألا تستعجل الجنوبيين. إنهم يعملون أفضل ما يكون في بيئة سهلة منخفضة الحدة حتى يستطيعوا أن يأخذوا راحتهم. اجعل الناس أولا عندما تتعامل مع الجنوبيين، وتواصل معهم بأسلوب وديّ دافئ. لا تتجاهل الجنوبيين أبدا، أو تفشل في التحدث معهم، مهما كنت مشغولاً، لأنهم سيشعرون بالألم ويقضون ساعات أو أسابيع يتساءلون ماذا فعلوا لتكون غاضباً عليهم. يستطيع الجنوبيون أن يقدموا إسهامات لا تقدر بثمن ما لم يكن هناك ما يجعلهم يشعرون بانعدام الأمن.

ماذا "يطفئ" الجنوبيين

- الصراخ
- الشعور بالإعراض
- الصراع
- الموقف السلبي
- العزلة
- المسئوليات الثقيلة
- اتخاذ القرارات
- عدم الحساسية
- الضغط
- الخلافات
- معوقات السلام
- فقدان العمل الجماعي
- الحركة السريعة
- التنافس
- عدم الصبر
- المواعيد النهائية
- وجودهم تحت الأضواء
- عدم التعاون
- الفظاظة
- زيادة الأعباء

إشعال الجنوبيين

يُنشط الجنوبيون بواسطة...

- القيم الخلقية المشتركة
- الإقناع بشيء يؤمنون به
- العمليات الديموقراطية
- الشعور بأنهم جزء من فريق متحد
- العمل مع الآخرين بتعاون
- فرص أن يقدموا مساعدة حقيقية
- كونهم مع أشخاص إيجابيين
- الناس الذين يحتاجونهم ويقدرونهم
- القيام بشيء لطيف للآخرين
- المساعدة في حل صراع

يحب الجنوبيون أن...

- يتطوعوا بتقديم خدماتهم
- يحلوا مشكلات الناس
- يقوموا ببناء علاقة
- يتحدثوا إلى أصدقاء
- يُرضوا الآخرين
- يدخلوا البهجة على الآخرين
- يعطوا الفضل لمن يستحقه
- يُمطروا الآخرين بالإطراء والهدايا
- يأخذوا راحتهم
- يشعروا بالراحة والأمن

مكافأة الجنوبيين

توجـد في القائمـة التالـية أشـياء متنوعة يجدها الجنوبيون مجزية. ويمكن أن تستعمل في المنزل والعمل كمعززات لتقوية أداء الجنوبي.

- الشكر والتقدير
- دعوة شخصية للمشاركة
- هدايا مصنوعة يدوياً
- تذكارات عاطفية
- ورود وأزهار أو حلويات
- تخفيض عبء العمل
- المساعدة في أداء المهام
- إجازات أكثر
- الاجتماع بأصدقائهم
- مكان في الفريق
- عضوية منظمة مميزة
- أن يتم إخبارهم كم كانوا مفيدين
- ثناء من شخص لشخص (على انفراد)
- التبرع لجمعياتهم الخيرية المفضلة
- الإنصات لهم بتفهّم
- مواقف ودية وصبورة
- أخذ استفساراتهم بجدية
- هدايا شخصية تُظهر التفكير فيهم
- صور ذات معنى
- رسائل عرفان مكتوبة

تلطيف الصدامات مع الجنوبيين

تقع الصدامات عندما يحدث اتصال بين أناس، أو أفكار، أو أشياء مختلفة وتحدث نزاعاً أو صراعاً. وكلما كان الاختلاف أكبر، كان الصراع أكبر. كثير من الصراعات بين الناس سببها اختلاف في الأولويات. تذكر:

- الأهداف مهمة طبيعيا بالنسبة للشماليين
- الحقائق مهمة طبيعيا بالنسبة للشرقيين
- القيم مهمة طبيعيا بالنسبة للجنوبيين
- الأساليب مهمة طبيعيا بالنسبة للغربيين

يتصادم الناس غالبا حول ما هو بالطبيعة أكثر أهمية بالنسبة لهم. فقد يتصادم جنوبيان أو أكثر حول قيم مختلفة. وقد يتصادم الجنوبيون والشرقيون حين تتعارض القيم مع الحقائق. وقد يتصادم الجنوبيون والغربيون حين تتعارض القيم مع الأساليب، ويمكن أن يتصادم الجنوبيون والشماليون حين تتعارض القيم مع الأهداف.

الصدامات الطبيعية بين المتضادات

الجنوبيون	ضد	الشماليون
متمركزون حول الناس	ضد	متمركزون حول المهمة
مسترخون	ضد	جادّون
لاعبو فريق	ضد	استقلاليون
عاطفيون	ضد	عمليون
قادة ديموقراطيون	ضد	قادة تسلطيون
جذابو الشخصية والمظهر	ضد	فعّالون
يحبون المساعدة	ضد	مسيطرون
بطيئو الحركة	ضد	سريعو الحركة



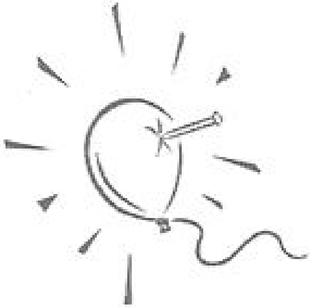


كيف تتفادى الصراع مع الجنوبيين

- شاركهم قيمهم
- لا تستعجلهم
- ابق مسترخيا
- دعهم يقدمون المساعدة
- قدّر الناس
- خفف الضغط
- كن موحيا بالثقة
- انظر للجوانب الإيجابية
- أظهر تفهما
- لا تتجاهلهم
- لا تحرجهم

- فكر في الآخرين
- ابتسم كثيرا
- أوف بحاجاتهم
- لا تصرخ
- كن سياسيا
- تغافل عن البطء والتأخير
- تصرف بود
- كن لاعبا في فريق
- شارك في الأنشطة الاجتماعية
- قدم الرعاية

- كن متعاونا
- تعلم الإنصات
- ساعدهم
- أظهر حساسية
- تفادى الصراع
- ضح بالأنا
- اعمل بطريقة جماعية
- حافظ على الضغط منخفضا
- كن كثير التواصل
- كن مواسيا
- أظهر محبة



افعل ولا تفعل في العيش أو العمل مع الجنوبيين

افعل
● افعل – كن حساسا تجاه مشاعر الجنوبي
● افعل – قدِّر حاجة الجنوبي في أن يكون معيناً
● افعل – ساعد الجنوبيين ليشعروا بقيمتهم
● افعل اشكر الجنوبيين على كل ما يفعلونه
● افعل – قدِّر حاجة الجنوبيين إلى الأمن والاستحسان
● افعل شجِّع الجنوبيين على إنهاء ما بدءوه
● افعل – أعط الجنوبيين زمنا إضافيا لإنهاء المهمة
● افعل خذ وقتا للدردشة مع الجنوبيين
● افعل أظهر المحبة والصبر مع الجنوبيين
● افعل عامل الجنوبيين بلطف من أجل أفضل أداء

أعط الجنوبيين ما يحتاجون إليه

بذل تروي قصارى جهده، كمساعد تنفيذي جنوبي، لجعل حياة رئيسه سلسة وسهلة. لقد كان يستمتع بالتفكير في أساليب لإرضاء السيد تكَرْ، وقد ذهب، في الحقيقة، إلى ما وراء داعي الواجب بتكفله بقضاء المصالح الشخصية، واختزانه للوجبات الصغيرة المفضلة لدى رئيسه، والحصول على تذاكر للمناسبات الرياضية الخاصة. كان تروي يزدهر على العرفان الذي يُعبِّرُ عنه لقاء جهوده. وكلما تلقى استحسانا أكثر من السيد تكَرْ، قدم تروي أكثر ليكون معيناً.

لا تفعل

- لا – تسمح للجنوبيين بأن يعتمدوا عليك كثيرا
- لا – تتوقع يقظة متواصلة من الجنوبيين
- لا – تكن محرجا من مساعدة الجنوبيين وتقديمهم للهدايا
- لا – تسمح للجنوبيين بأن ينغمسوا في رثاء الذات
- لا – تؤنب الجنوبيين في العلن
- لا – تشتكي من الناس الموجودين حول الجنوبيين
- لا – تظهر عدم الاعتبار للمشاعر
- لا – تتشاجر مع الجنوبيين؛ قم بتسوية الخلاف بحديث هادئ
- لا – تدفع الجنوبيين إلى مستوى عال من الضغط
- لا – تطلب الجنوبيين لعمل سريع ذي ضغط عال

لا تستخف بالجنوبيين

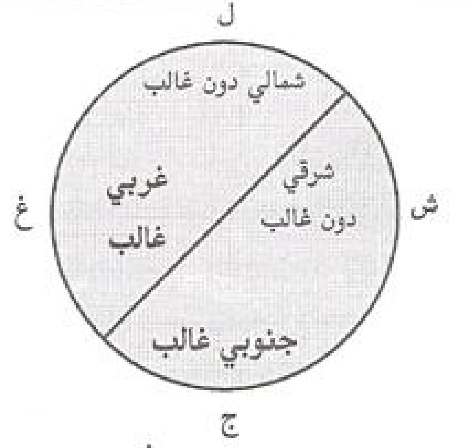
على الرغم من أن غَيلْ كانت تستمتع بأداء خدمات خاصة وتُعِدّ لمفاجآت خاصة لعائلتها، فقد بدأت تشعر كما لو أنها مستأجرة. لقد كانت في وقت مضى تقوم بإعداد أنواع الأطعمة المفضلة لدى العائلة وكانوا يستجيبون بضمها والتعبير عن الشكر لها. والآن يبدو أنهم يشعرون بالضيق إذا لم تكن تلك الأطعمة ضمن وجبات الغداء مرتين في الأسبوع على الأقل. لقد بدأت غَيلْ تدرك أن البذل لأناس يقدرون يورث شعورا أفضل من البذل للذين يتوقعون أو يطالبون بخدماتها.

"الاختيار الأفضل" للتناسب مع الجنوبيين

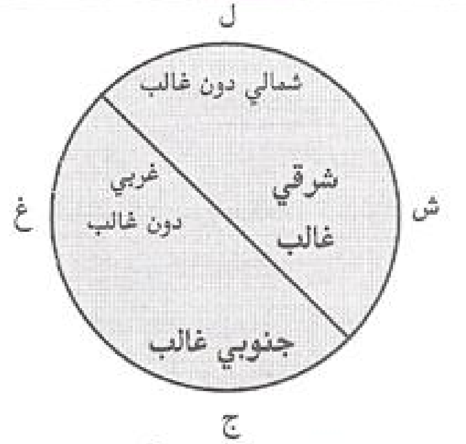
انتبهوا يا أزواج، وأطفال، وأصدقاء، ورؤساء، ورفاق عمل الجنوبيين! القيام بمراجعة سريعة سيساعدكم في تحديد من ينسجم جيداً مع الجنوبيين.

فأنماط الشخصية المجاورة للجنوب على بوصلة الشخصية (الشرق والغرب) هي طبيعيا الأكثر توافقا مع الجنوبيين. وأعلى درجة توافق تقع عادة عندما تكون كلتا الطبيعتين الغالبة ودون الغالبة متجاورتين على بوصلة الشخصية، كما هو موضح أدناه.

أشكال التوافق



١) الجنوب–شرقيون هم الأكثر توافقا مع الغرب–شماليين



٢) الجنوب–غربيون هم الأكثر توافقا مع الشرق–شماليين

"الاستفادة" من التوافق مع الجنوبيين

١) الجـنوب–شـرقيون والغرب–شماليون يكملون بعضهم بعضا بإكمال دائرة الخصائص والمهارات التي تخلق الأفراد والمجموعات المتكاملة.

٢) الجـنوب–غربـيون والشرق–شماليون أيضا يشتغلون مع بعضهم بإنتاجية عالية لأن طبائعهم مختلفة، ولكن ليست متضادة، ولهذا فهم يُثرون بعضهم بعضا.

الجنوبيون عموما ليسوا متوافقين مع من طبعهم الغالب شمالي لأنهم متضادون في الطبيعة ويشتركون في القليل جدا من الصفات، إلا إذا كان كلا النمطين من الأفراد متكاملين جداً.

كما أن الجنوبيين عادة غير متوافقين مع من طبعهم الغالب جنوبي لأن لديهم اهتمامات وخصائص متشابهة، لكنهم يحتاجون إلى أنماط أخرى لمساعدتهم في تحقيق أقصى إمكانياتهم.



أفكار للجنوبيين لينسجموا مع الآخرين

تعنيمات: إلى الجنوبيين، ضع علامة(×) كلما سيطرت على كل خلية

- ☐ قم بالانتهاء بسرعة
- ☐ لا تكن مفرط الحساسية
- ☐ كن أسرع في القيام بالفعل
- ☐ قم بتنمية اتجاه عقلي أكثر صلابة
- ☐ أسرع في كل شيء تقوم به
- ☐ اطلب المساعدة حين تحتاج إليها
- ☐ ساعد نفسك بقدر ما تساعد الآخرين
- ☐ لا تشعر بأنك يجب أن تعطي هدايا لكي تكون محبوبا
- ☐ قم بأنشطة أكثر بنفسك، بصورة مستقلة
- ☐ كن واثقا من قدراتك الخاصة
- ☐ اظهر في الموعد المحدد وكن جاهزا!
- ☐ تكلم بصورة أقل عندما يكون من الواجب أن تعمل
- ☐ قم بالتعبير عن آراء صريحة كلما كان ذلك مناسبا
- ☐ اطرق الموضوع بسرعة
- ☐ قدم تفسيرات وتبريرات أقل
- ☐ لا تكن خائفاً من اختلاف وجهات النظر
- ☐ كن توكيدياً أكثر
- ☐ قم باتخاذ قرارات سريعة، وأكثر ثباتاً

- ☐ أظهر الثقة بنفسك
- ☐ التزم بالوفاء بالمواعيد النهائية
- ☐ لا تدع الأحمال الثقيلة تعوق حركتك
- ☐ احذر أن تصبح ودوداً أو متملقاً زيادة عن الحد
- ☐ تقبل الفضل، والإطراء ، والمديح، والهدايا بلطف
- ☐ ليكن رد فعلك نحو الصعوبات أقل انفعالا
- ☐ تحكم في الفروق الطفيفة في وجهات النظر
- ☐ لا تحاول جاهداً أن تُرضي
- ☐ قم بإنهاء المهام التي يجب أن يتم عملها
- ☐ قم بتطوير سلوك احترافي
- ☐ تحاش الميل إلى "خنق" الآخرين بالطيبة
- ☐ تعهّد بما تستطيع الوفاء به
- ☐ لا تكن شهيدا
- ☐ قلل من التسويف والشكوى
- ☐ خذ زمام المبادرة

أيها الجنوبيون، احذروا!

عندما يتسبب شخص أو موقف في شعورك بالإساءة أو القلق، وتجد نفسك راغباً في الانسحاب إلى داخل ذاتك لتصبح شهيدا صامتا، أو أن تنفجر بالبكاء، أو تبدأ بالتذمر أو الشكوى، توقف! يبدو أن الكثير من الجنوبيين يشعرون بأنهم كلما ظهروا أكثر حساسية، حصلوا على دعم أكثر من الآخرين. هذا الأسلوب ربما ينفع لفترة مؤقتة مع الجنوبيين الآخرين، ولكن حتى هم يتعبون منه في النهاية.

استهداف الجنوبيين للوظيفة المناسبة

وظائف رائعة للجنوبيين

- إداري مساعد
- بائع
- ممثل موارد بشرية
- طبيب/ممرض عائلة
- سياسي
- أخصائي نفسي
- مرشد نفسي
- معلم
- وسيط
- عامل استقبال
- عامل سنترال
- ممثل علاقات عامة
- مساعد مدرب
- مبشر
- نادل
- أخصائي اجتماعي
- إمام
- عامل مقهى

تنشيط الذاكرة

تحتاج للجنوبيين في الوظيفة عندما...

- تحتاج إلى عمل جماعي وتعاون
- تحتاج إلى شخص ينزع فتيل الصراع
- تحتاج إلى شخص يترك انطباعا إيجابيا
- تحتاج إلى جو هادئ مسترخ
- تحتاج إلى تابع ذي ولاء

التناغم الرائع لوظائف الجنوب

ريجينا ذات طبع غالب جنوبي ودون غالب شرقي. إنها طبيبة عائلة مثالية لأنها تحب مساعدة الناس وتعمل عن قرب مع العائلات كوحدة متماسكة. إنها تزود مرضاها بقائمة تغذية مصممة خصيصاً، وبرنامج تمارين فردية، وجدول فحوصات سنوية.

وليام ذو طبع غالب جنوبي ودون غالب غربي. فهو سياسي مثالي لأنه ودود واجتماعي، ومستمع جيد يستمتع بالتركيز على الآخرين، ويهتم بمساعدة الآخرين كممثل "لفرِق" بلاده، وهو مرن، ويستطيع أن يتكيف مع العادات الأخرى بسهولة، كم أنه حلال مشكلات ابتكاري.

٥ وظائف للجنوب-شرقيين (ولماذا)

١ ممثل مصادر إنسانية محب للناس (جنوبي)، منظم (شرقي)
٢ طبيب/ممرض عائلة – مهتم (جنوبي)، تفصيلي (شرقي)
٣ وسيط محب للسلام (جنوبي)، متماسك (شرقي)
٤ موظف استقبال – ودود (جنوبي)، منطقي (شرقي)
٥ مساعد مدرب لاعب فريق (جنوبي)، مخطط (شرقي)

٥ وظائف للجنوب-غربيين (ولماذا)

١ بائع – تفصيلي (جنوبي)، مرن (غربي)
٢ سياسي – شهم (جنوبي)، متكيف (غربي)
٣ مبشّر – معطاء (جنوبي)، مغامر (غربي)
٤ نادل – مساعد (جنوبي)، سريع الحركة (غربي)
٥ رئيس مقهى مستمع جيد (جنوبي)، ذو حس فكاهي (غربي)

لماذا يعتبر الجنوبيون عمالاً قديرين

عندما تتطلب الوظيفة الاتصال والمهارات الاجتماعية الجنوبية، لا أحد يستطيع أن يعمل مثل الجنوبي. وإذا لم يُعط الجنوبيين الفرصة للتواصل مع الناس كثيرا، فإنهم سيقومون بذلك على كل حال، لأنهم لا حول لهم ولا قوة. إنهم يحتاجون الناس بعمق حاجتهم إلى الهواء. وسيكون من الخطأ عدم استخدام رغبتهم الصادقة في مساعدة الآخرين، ومواهبهم الخاصة في حل الصراعات وخلق جو ودي لدى كل أنماط الناس، لأن الجنوبيين يستطيعون أن يكونوا مسئولين عن خلق بيئة عمل مُرضية مكونة من مجموعة من اللاعبين المتماسكين ذوي الولاء.

يستطيع الجنوبيون أن يربحوا الناس

لقد عرف هال منذ لحظة التقائه بجاك أنه سيكون مثاليا لاتصالات العلاقات العامة. كانت ابتسامته مثيرة وكان مثل المغناطيس. كان الناس ينجذبون فورا لدفئه وطيبته. نظر هال حين تجمع الناس حول جاك، وتعجب من الأسلوب الذي أنصت به جاك بتركيز لكل شخص كما لو أنهما الوحيدان في الغرفة. لقد كان ذلك مذهلا. كان جاك يبدو مهتما بصدق حينما سأل هال عن عائلته، وهواياته، وعن فريقه المفضل، وعن لاعب الجولف المفضل لديه. لقد شعر هال كأنه كان يعرف جاك طول عمره.

الجنوبيون يحبون أن يساعدوا

شعرت مارلين بالنشوة حين علمت بترقيتها إلى مدربة تطوير هيئة الموظفين. لقد بذلت قدرا كبيرا من التفكير في البرامج التي يمكن أن تفيد الموظفين؛ مثل بناء الفريق على

مستوى القسم، الصحة واللياقة، رعاية الأطفال، ودروس مسائية في الموقع وبرامج أخرى كثيرة. كانت تريد أن تؤسس أكبر قدر ممكن من الفرص لمساعدة الموظفين في الاجتماع مع بعض والشعور بأنهم جزء من فريق.

الجنوبيون يكرهون أن يعملوا منفردين

دانيال، عالم اجتماع جنوبي، قام بتزيين مكتبه بمجموعة من "الحكم" موضوعة في براويز تعكس إيمانه بأن العمل الجماعي والصداقة أقوى المحاربين ضد شعور الإنسان بالوحدة، والاكتئاب والركود. هناك أمثلة قليلة، بالتحديد، برزت من بين الكثير.

- العمل الجماعي ينجح
- شارك الحمل؛ إنه أخف
- إنه ليس ثقيلاً، إنه أخي
- يقتضي الأمر وجود صديق لتكون صديقاً
- اتصل بشخص ما وحرك مشاعره

يستطيع الجنوبيون أن يجدوا الوقت

لاحظ جين أنه كلما تعرض الموظفون لمشكلات، فإنه يتم إرسالهم إليه. وبما أنه كان يعمل في المبيعات، وليس في الموارد الإنسانية والأفراد، استفسر جين من رئيسه لماذا يتم اتباع هذه الإجراءات. ليس من الواجب أن تكون الإجابة مدهشة: "جين،" قيل له، "أنت طيب جدا مع الناس. إن لك فقط أسلوبا مميزا معهم. إنك تأخذ الوقت لتنصت، كما أنك تساعدهم في العثور على حلول، وهم دائما يعودون أكثر سعادة وتحفيزا للقيام بوظائفه. لقد رأيتك؛ أنت تنظر إلى الشخص، وليس إلى ساعتك".

أفضل ثلاثة أسئلة وأجوبة تعين على توظيف جنوبيين لوظائف جنوبية

١ "اخبرني عن نفسك."

الجنوبيون عموما يحبون أن يتكلموا عن موضوعات غير أنفسهم، ولذا يمكن أن يذكروا أشياء مثل:

- كم هم مهتمون بهذه الوظيفة
- كم تبدو رائعة التجهيزات والشركة
- دفء الناس الذين قابلوهم ذلك اليوم
- المشروعات الجماعية التي عملوا بها
- العملاء ورفاق العمل المثيرون للاهتمام الذين عملوا معهم
- العمل التطوعي الذي قاموا به
- الطرق التي ساعدوا بها رؤساءهم لتحقيق أهدافهم
- إظهار الاهتمام بك، وبعائلتك، وبوظيفتك

٢ "ما الذي أثار اهتمامك بشركتنا (أو الوظيفة محل السؤال)؟"

اهتمام الجنوبي يتم تحريكه غالبا بواسطة:

- العمل مع أناس مشهورين بالطيبة
- بيئة عمل هادئة ودافئة
- سرعة ذات ضغط منخفض وعمل يستطيعون القيام به
- التركيز على العمل الجماعي والتعاون

- فرص تحقق الأمن وإعانات عائلية جيدة
- كونه قادراً على المساعدة في الوفاء بحاجة
- عمليات ديموقراطية تحقق العدالة
- الحساسية تجاه حاجات وخير جميع الموظفين

٣ "لماذا ينبغي أن نقوم بتوظيفك؟"

يقوم الجنوبيون غالبا بإعطاء وصف لنقاط قوتهم المهنية مثل:

- كونهم يحبون التعاون
- كونهم يجيدون الاستماع
- احتفاظهم باتجاه مبتهج إيجابي
- الانسجام بصورة جيدة مع الآخرين
- التواصل بفعالية مع أناس من مختلف المشارب
- قدرتهم الفائقة على تقديم المساعدة
- المساعدة في حل الصراعات والمشكلات
- توفر الصبر لديهم مع الناس "صعبي المراس"



جنوبيون مشهورون

(بناءً على فهم تاريخي)

الأم تيريزا
(رعاية)

ألبرت شويتزر
(رحيم)

المهاتما غاندي
(غير عدواني)

نوح عليه السلام
(التضحية بالنفس)

بايوتر تشيكوفسكي
(غرامي)

مارتن لوثر كنج الابن
(مسالم)

إليزابيث بارت براوننج
(عاطفية)

فلورنس نايتنجل
(عطوفة)

تطبيق بوصلة الشخصية:
إذا كنت جنوبيا
(ذا طبع غالب أو دون غالب)

ما معنى التطبيق؟

التطبيق ببساطة "تفعيل"، أو استعمال شيء ما لغرض محدد. بوصلة الشخصية وسيلة تُبسّط تعقيدات السلوك الإنساني حتى تتمكن بسهولة أكثر من فهم نفسك والآخرين من حولك.كما تقدم لك بوصلة الشخصية تمارين تطبيقات عملية لاستعمالها على أساس يومي لمساعدتك في تنمية وتطوير كامل سلسلة سمات واستعدادات الشخصية. تستطيع أن تستعمل هذا الدليل لثلاثة أغراض محددة ومفيدة جداً.

استعمل بوصلة الشخصية لتحقيق نتائج

- لتطوير توازن متكامل من الخصائص والمهارات في نفسك ولرفع تقدير الذات لديك.
- لتصبح متواصلا ذكيا، متوجها نحو الآخر، ولتثري كل علاقاتك الشخصية والمهنية.
- لتعزيز اتساع وعمق قدراتك ولتعزز من نجاحك في العمل وفي حياتك اليومية.

استعمال بوصلة الشخصية لتطوير الجنوبيين

ماذا تفعل إذا كنت جنوبيا

يجب أن يتعلم الجنوبيون أن يفكروا ويتصرفوا بطريقة شمالية:

- لتحقيق توازن متكامل
- للتواصل مع الشماليين
- في المؤسسات، والوظائف والمهام التي تتطلب خصائص ومهارات شمالية

اعرف ماذا في التفكير والتصرف بطريقة شمالية بالنسبة للجنوبيين:

- ستقوم بتطوير فعاليتك في إدارة الناس
- ستصبح أكثر توكيدية وثقة بنفسك
- ستزيد من مقدرتك على أن تكون أكثر تكاملا
- ستتعلم كيف تقيّم وتطور من نقاط ضعفك
- ستخرج من منطقك الراحة بالنسبة لك وتنمو
- ستطور من تقدير الذات وقوتها بإنجاز أكثر

فكر في جوهر الطبيعة الشمالية:

- لدى الشماليين طبيعة قوية استقلالية
- الشماليون سريعو الحركة، توكيديون ونادرا ما يسترخون
- الشماليون يستمتعون حقيقة بالعمل الجاد والتنافس
- الشماليون مغرمون بأن يكونوا قادة، ومسئولين ولديهم سُلطة
- الشماليون يتحاشون الروتين والمعوقات
- الشماليون حاسمون ويأخذون زمام المبادرة
- الشماليون يحاولون ألا يفشلوا أو يُظهروا ضعفاً أبداً

أفكار مفيدة للجنوبيين في كيفية التصرف بطريقة غربية أكثر

الخطوة ١	قم بدراسة الأجزاء المتعلقة بالشمال والفصل الثالث في هذا الكتاب
الخطوة ٢	فكر في شماليين تعرفهم، واسأل نفسك ماذا يمكن أن يقولوا أو يفعلوا
الخطوة ٣	قم بجهد مركز في أن تفكر وتتصرف كما لو أن طبعك الغالب شمالي
الخطوة ٤	أجبر نفسك على أن تنظر للعالم وللناس الذين تقابلهم من منظور شمالي
الخطوة ٥	تمرن! تمرن! تمرن! السلوك والمهارات الشمالية يمكن تعلمها
الخطوة ٦	ابدأ ببساطة، باستعمال الخطوط العريضة التالية

كيف تتصرف بطريقة شمالية خطوة بخطوة

تعليمات: ضع علامة (X) في المربعات التي تحتاج إلى تقويتها، ثم تمرَن.

- ☐ انظر مباشرة في أعين الناس
- ☐ صافح بقوة
- ☐ تحدَث، وتحرك، واعمل بسرعة
- ☐ ضع أهدافاً؛ وافعل كل ما ينبغي لتحقيقها
- ☐ كن جسوراً وتوكيدياً
- ☐ انصب قامتك، بثقة
- ☐ قم باتخاذ قرارات بسرعة (ثق في مقدرتك)
- ☐ استمتع بالتحديات وكأنها فرص أو مناسبات
- ☐ نافس لتربح وتكون الأفضل
- ☐ كن مبادراً (فقط قم بالوثب)
- ☐ كن أكثر ضبطا للحالات والأحداث
- ☐ اقبل أدوارا قيادية
- ☐ ارفع صوتك وعبر عن رأيك
- ☐ حاول العثور على طرق للحصول على ما تريد
- ☐ لتكن لديك الشجاعة لتكافح في سبيل معتقداتك

حدد ما تحتاج إليه

مخطط تقويم للجنوبيين

باستعمال الصفحات السابقة كدليل، ضع أدناه قائمة بالسلوكيات التي تحتاج إلى تنميتها أولا.

مثال: توكيد الذات ______ • ______

• ______ • ______

• ______ • ______

ضع أدناه استراتيجية لتحقيق كل مما سبق.

مثال: عندما يكون لي رأي أتأكد من أنه سُمع بطريقة مناسبة

• ______

• ______

• ______

• ______

حدد شخصاً شمالياً أنت معجب به وأربع خصال يشتمل عليها أنت تحتاج إليها/تريدها. الاسم ______

• ______ • ______

• ______ • ______

مخطط للجنوبيين لمتابعة تقدمهم

تعليمات: تابع التحسن في سلوكك في المخطط التالي. ضع علامة (×) للدلالة على الحالة

سلوكيات قمت بتقويتها	تحسنت في أسبوع	تحسنت في شهر
ملاحظة شمالي نموذجي	☐	☐
أصبحت أكثر تأكيدا للذات	☐	☐
توليت مسئولية	☐	☐
أسرعت	☐	☐
عملت بجد	☐	☐
أظهرت شجاعة	☐	☐
عبرت عن رأي	☐	☐
طورت قدرة على القيادة	☐	☐
لم أشتكِ	☐	☐
اتخذت قرارات	☐	☐
أظهرت ثقة	☐	☐
أوفيت بمواعيد نهائية	☐	☐
تقبلت شرفا	☐	☐
صمدت في مهمة	☐	☐

سلوكيات قمت بتقويتها	تحسنت في أسبوع	تحسنت في شهر
أظهرت مبادرة	☐	☐
لم أسوّف	☐	☐
أصبحت أكثر استقلالية	☐	☐
طلبت المساعدة	☐	☐
أصبحت أكثر صلابة	☐	☐
استمتعت بكوني بمفردي	☐	☐
تحاشيت التبريرات	☐	☐
دردشت أقل	☐	☐
عبرت بوضوح	☐	☐

وسائل قمت بتطبيقها	طبقت في أسبوع	طبقت في شهر
تناصحت مع شمالي	☐	☐
قرأت عن شماليين	☐	☐
لاحظت كثيرا من الشماليين	☐	☐
تعلمت أن أقيم الشماليين	☐	☐
تدربت على أن أكون شماليا	☐	☐

استعمال بوصلة الشخصية لتحسين علاقات الجنوبيين

فهم "النقطة العمياء" لدى الجنوبيين

قف في مكان واحد وأبقِ رأسك ساكناً تماماً، ناظراً إلى الأمام. قم بتدوير عينيك شمالا ويمينا إلى أقصى مدى ممكن، ولاحظ بالضبط ما يقع في محيط بصرك. كل ما يقع مباشرة وراء ما تستطيع مشاهدته في إبصارك الطرفي يُعرف باسم "النقطة العمياء". إنها هناك، ولكنك لا تستطيع رؤيتها.

للطبيعة الإنسانية أيضا "نقاط عمياء". فأنت تستطيع أن ترى في الآخرين أشياء لا يرونها في أنفسهم؛ والآخرون يستطيعون أن يروا فيك أشياء تجد صعوبة في رؤيتها في نفسك. والنقطة العمياء الأكثر شيوعا لدى الجنوبيين، والتي تتسبب لهم ولغيرهم في كثير من المشكلات، هي وضعهم قيمة الإخلاص في حب الآخرين كأولوية عليا. إنهم لا يدركون أنفسهم كمحتاجين للناس، ومع ذلك فهي جوهر طبيعتهم.



انعدام الأمن لدى الجنوبيين يمكن أن يضر بالعلاقات

لقد كان من غير المفهوم لكارسون أن زوجته، كارلا، يمكن أن تجلس هناك وتخبر طبيبهما النفسي أن إحدى أكبر المشكلات في زواجهما هي أنه يحبها جدا. كيف يمكن أن يكون ذلك؟ كان بالطبع يريد أن يكون مع كارلا كل دقيقة ممكنة؛ لقد كان هائما بها ويستمتع بصحبتها. كيف يمكن لها أن تقول بأنها شعرت بأنها مخنوقة ومسجونة؟ إذا كانت كارلا تحبه حقا بقدر ما كانت تقول، فلماذا إذاً لا تحتاج إليه بقدر ما يحتاج إليها؟ ولماذا أصبحت غاضبة عندما كان يسألها رأيها في كل شيء، كما لو أن ذلك بطريقة ما دلالة على ضعف من ناحيتها؟

الإدراك: أصل معظم المشكلات

إدراك كارلا	إدراك كارسون
• كارلا تحب كارسون وتستمتع بصحبته ، ولكنها أيضا تستمتع بقضاء بعض الوقت بمفردها أو مع صديقاتها.	• كارسون يحب كارلا ولا يحتاج إلى أي أحد آخر في حياته ، لهذا من الصعب بالنسبة له أن يفهم لماذا هو ليس كافيا بالنسبة لكارلا.
• كارلا تحترم حقيقة أن كارسون يحبها ويريد قضاء وقت معها ، ولكن كل دقيقة يقظة إضافية أمر زائد عن الحد فقط. إنها تشعر كما لو أنه ملتصق بعقبيها.	• كارسون يحترم مشاعر كارلا ، ولكن يؤلمه أن تشعر بتلك الطريقة. إنه لا يقصد أن يكون حملا عليها. إنه لا يمكن أن يعتبرها حملا ، مهما كان.
• كارلا تحتاج إلى أن يعطيها كارسون بعض المساحة وأن يجد طرقا للاستمتاع دون أن يكون وجودها لازما في كل الأوقات.	• كارسون بحاجة إلى أن يتقبل أن كارلا تحبه وتستمتع بقضاء وقت معه ، ولكن لا يشعر بالألم عندما تختار أن تقضي بعض الوقت من دونه أحياناً.

الحلول: خذ وأعط

- التسوية أو الحلول الوسطية في قلب أي حل لأي مشكلة.

- كارلا وكارسون بحاجة إلى أن يعبرا عن مشاعرهما وحاجاتهما، وأن يتفاهما حول ما كل منهما مستعد لأن يتقبله من الآخر.

- يجب على كارلا أن تعبر بلطف عن كيفية تأثير حاجة كارسون لتفانيها ٢٤ ساعة في اليوم على كليهما بطريقة غير صحية.

- كارسون بحاجة إلى أن ينمي اهتمامات أكثر حتى لا يعتمد على زوجته لملء وقته أو ليجعله ذلك يشعر بالسعادة. إنه بحاجة إلى أن يركز على قضاء وقت نوعي معها وأن يخفض من كمية الوقت الذي يحتاج إليه منها.

- كارلا بحاجة إلى أن تتخلى عن طريقتها لتعطي الفرصة لكارسون ليعرف مدى حبها له، ومدى أهميته في حياتها، وكم تفكر فيه إذا كانا بعيدين. كما يجب عليها أيضا أن تمده بأفكار عن بعض الأساليب التي بواسطتها يمكن له أن يستمتع بقضاء الوقت من دونها.

أسئلة وأجوبة عن الشخصية الجنوبية

سؤال **لماذا يجد بعض الجنوبيين صعوبة كبيرة في إبداء رأيهم الصريح للآخرين، وأحيانا يعبرون عن اعتقاداتهم بطريقة معينة، ثم يخبرون شخصا آخر بأنهم يشعرون على العكس من ذلك؟**

جواب الجنوبيون، عموما، صانعو سلام ويسعون لإرضاء الآخرين. إنهم كثيرا ما يخبرون الناس ما يظنون أن هؤلاء الناس يريدون أن يسمعوه، إما لأنهم لا يريدون جرح مشاعرهم بعدم الاتفاق معهم، أو لأنهم لا يريدون صراعاً. وغير الجنوبيين يمكن أن يفهموا هذا الميل على أنهم غير صادقين في بعض الأحيان، ولكن الجنوبيين لا يرون سلوكهم بهذه الطريقة أبدا. ففي ذهنهم، أنهم يساعدون الآخرين في الشعور بالارتياح وأن لهم قيمة، كما أنهم يوفرون على أنفسهم الشعور بعدم الارتياح من عدم تقبّلهم أو استحسانهم، أو يكون عليهم أن يتعاملوا مع الشقاق وعدم السرور، وهي من أسوأ أنواع العذاب بالنسبة لهم.

سؤال **لماذا يصعب على بعض الجنوبيين توكيد سلطتهم عندما يكونون في مركز قيادي، سواء كانوا في وظيفة مدير أو أحد الوالدين؟**

جواب الجنوبيون بطبيعتهم لا يستمتعون حقيقة بحصولهم على القيادة. إنهم يفضلون أن يكون شخص آخر مسئولاً. ولكن، من المستحيل تقريبا أن تتفادى الأدوار القيادية من وقت لآخر عندما تحاول أن تتقدم وظيفيا، أو عند قبول مسئولية الأبوة. ولأن الجنوبيين يريدون أن يكونوا أصدقاء لكل إنسان، ويحتاجون إلى أن يكونوا محبوبين، فإنهم يميلون إلى أن يتركوا الآخرين يأخذون طريقهم

ويذعنون لحاجات الآخرين وتفضيلاتهم على تلك التي تخصهم. ولكن حين يكونون في دور قيادي، فإن هذا الإذعان يمكن أن يسبب لهم مشكلات عندما يبدأ الناس باستغلال شهامتهم وطبيعتهم المعطاءة. ولهذا، فالجنوبيون بحاجة إلى أن يدركوا أن توكيد سلطتهم الشرعية سيؤدي فقط إلى زيادة مقدار التقدير والاحترام الذي سيكنه لهم الخاضعون لسلطتهم.

سؤال **كيف يمكن لبعض الجنوبيين، والذين هم مثال للتوجه نحو الآخرين، أن يكونوا غير مراعين لمشاعر الآخرين بعدم اضطلاعهم بعبئهم الكامل في العمل، وبتأخيرهم مسيرة العمل بتبذير الوقت بأحاديثهم الجانبية أينما ذهبوا؟**

جواب من الممكن أنه لا توجد فكرة لدى معظم الجنوبيين بأنهم يتهربون من العمل أو أنهم يؤخرون مسيرة العمل. إن مفهومهم عن كثرة العمل مختلف جدا عن مفهوم الشمالي أو الشرقي، والسرعة ليست شيئا يدركه معظم الجنوبيين على أنه هدف قيّم. فعندما يكونون مخلصين لقيمهم الطبيعية، والتي تتضمن إظهار اهتمام شخصي بالناس، والمساعدة في إضفاء البهجة على الآخرين، يمكن أن يتم النظر إلى ودية الجنوبيين على أنها عقبة تضييع الوقت في سبيل الإنجاز السريع للهدف من قبل غير الجنوبيين. ومن المهم ملاحظة أن الجنوبيين الذين يقدمون ابتسامة دافئة وتحية بسيطة خلال ساعات العمل، ويحتفظون بالمحادثات لوقتهم الخاص، أكثر شعبية في بيئة العمل من الذين يسهل صرفهم عن وجهتهم.

الفصل السادس



تقييم طبيعة الغرب

تفرد الغرب

الغربي النموذجي

- مجازف، مغامر
- سريع، حيوي
- ذو رؤية، غير تقليدي
- إبداعي، ابتكاري
- مرن، متعدد المواهب
- يعالج عدة مهام، قابل للتكيف
- عفوي، غير مرتب
- حماسي، ذو حس فكاهي
- متحرر، متعدد البراعات
- متمركز حول الفكرة، حالم

الغربي المتطرف

- صاحب حيل، سخيف
- عرضة للخطأ، اندفاعي
- غير مركز، مشتت
- غير قادر على الإنهاء، متقلب
- غير منضبط، لا مبال
- يتأخر غالبا، غير مسئول
- عابث، متهور وطائش
- مبالغ، غير دقيق
- سطحي، مراوغ
- مدفوع للأخطار

لمحة عن الغربيين

"الغربيون يقومون بالعمل بتخيل"

- **الشعار** الغربيون يتوسعون في كل الآفاق
- **الرمز** يرفرف مع الطائر المحلق
- **أعظم نقاط القوة** ابتكارية إبداعية
- **نقطة الضعف الأساسية** عدم التنظيم
- **المقدرة الأساسية** إدراك الصورة الشاملة
- **الأولويات** الأساليب
- **مفتاح التحفيز** الحرية
- **المنغص** الأنظمة
- **أسلوب العمل واللعب** قادر على التكيف
- **الكفاءة الرئيسية في العمل** تنسيق عدة مهام
- **السرعة** سريع ومرن
- **الصورة الذهنية** الأصالة

نموذج دور غربي

تقول الروايات بأن بابلو بيكاسو، أحد أعظم الفنانين المشهورين في العصور الحديثة، قال بأنه بينما كان يعمل، ترك جسده خارج الباب، بطريقة تشبه ما يفعله المسلمون حينما يخلعون أحذيتهم قبل أن يدخلوا المسجد. لقد كان يحاول أن يتخلص من كل المعوقات حتى تستطيع الطاقة الخالصة أن تتدفق منه إلى اللوحة بدون حدود أو معوقات.

أعلى ١٠ نقاط قوة عظيمة لدى الغربيين

في الغالب ربما يظهر الغربيون:



١. الابتكار
٢. الإبداع
٣. المرونة
٤. الرؤية
٥. اتساع الأفق
٦. الأفكار
٧. الحماسة
٨. الدافعية
٩. القابلية للتكيف
١٠. حب الاستطلاع

الغربيون يستطيعون تحمل الضغط

ألن مساعد طباخ غربي في فندق رئيسي في مدينة كبيرة. ومهما أصبح المطعم مكتظا، ومهما كان عدد الأزمات التي تقع، يبقى ألن هادئا، رابط الجأش مسيطرا على أفكاره وقواه. إنه يستطيع أن يعدّ عشرات الوجبات المختلفة في نفس الوقت دون أن يصاب بالذعر، متحركا من إحداها للأخرى بسرعة الضوء، وهو مع ذلك يستطيع أن يقدم أشياء لذيذة تضفي لمسة مميزة على النكهة. حين يُسأل كيف يتحمل السرعة والضغط الهائل، يجيب قائلا، "ما فائدة القلق؟ استمتع فقط، مهما حدث".

من نقاط القوة العظيمة إلى نجوم الفريق

كيف يشحن الغربيون الفريق

معظم الغربيين يساعدون الفرق التي ينتمون إليها بـ:

- بناء مرونة الفريق
- تحفيز لاعبي الفريق للقيام بالتغييرات المطلوبة في الاستراتيجيات
- رفع مستويات الحماس لدى الأفراد والفريق
- زيادة ابتكارية الفريق
- تنمية رؤية جماعية
- تحويل تحفظ الأفراد إلى رغبة جماعية للقيام بمجازفات
- إبقاء كل عضو قابلا للتكيف بما يكفي للوصول إلى أهداف الفريق
- غرس طاقة الفريق للتميز
- حث فريقهم على أن يحلموا بالنجاح
- تحدي/تشجيع فريقهم للنصر

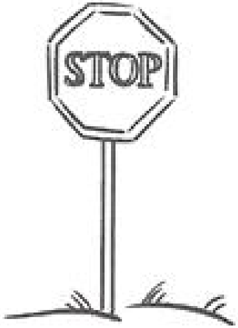
عندما تنجح قيادة الغربي للفريق بأفضل صورة

أسلوب القيادة الشرقي المقيد يكون أكثر فاعلية عندما يكون:

- الأفراد أو المجموعات المستقلة أو الخبيرة بحاجة إلى الحرية للقيام بما يشاءون، متى يشاءون وكيف يشاءون؛
- الأفراد أو المجموعات المتحررة والابتكارية بحاجة إلى إعطائهم الفرصة لاتباع تصورهم وطبيعتهم، بأقل عدد ممكن من العوائق، ويكون القائد تقريبا "تحت الطلب".

أعلى عشر مناطق خطرة عند الغربيين

ربما يُظهر الغربيون المتطرفون غالبا:



١. عدم التنظيم
٢. القذارة
٣. التمرد
٤. عدم التوقعية
٥. عدم المسئولية
٦. التهوّر
٧. عدم الانتباه
٨. الملل
٩. الاندفاعية
١٠. غرابة الأطوار

الغربيون يمكن أن يهتبلوا الفرص الخطيرة

في يوم نحس، كيف مقاول متهور يقامر بأموال الناس على أمل أن يفوز بالجائزة الكبرى. إنه مستعد لأن يخاطر بتحمل ديون هائلة أو أذى جسدي على أمل أن يكون ذلك يوم سعده. وهو يقوم بذلك في كل يوم دون إعداد مدروس، بناء على حس غريزي، بدلا من خطة منطقية، وهو يبحث في الغالب عن ربح سريع أو علاج سريع لمشكلة.

من مناطق الخطر إلى التفجير

- **عدم الـ تنظيم لدى الغربيين والقذارة يمكن أن يؤدي أحيانا إلى شعور مريح من عدم الرسمية.**

عندما تصبح البيئة الشخصية أو المهنية صارمة ومثيرة للتوتر، يكون لدى الغربيين أسلوب في تلطيف الجو بعدم إعطاء أهمية للمظهر أو الترتيبات.

- **تمرد الغربيين وعدم القدرة على توقع ما يمكن أن يفعلوه يمكن أن يؤدي أحيانا إلى تحسين أساليب القيام بالأعمال.**

عندما يصبح الوضع القائم روتينيا ويبدأ بإعاقة الطاقة والإبداع، يستطيع الغربيون أن يتحدوا التقاليد العتيقة ويقوموا باختلاق مناهج وحلول جديدة أفضل.

- **عدم إحساس الغربيين بالمسئولية وتهورهم يمكن أن يؤدي أحيانا إلى نمو خلاق لدى الآخرين.**

عندما يترك الغربيون نشاطا معينا أو يتجاهلونه، يمكن أن يؤدي ذلك إلى إجبار الآخرين على التعويض ببذل الجهد واختراع أنشطة جديدة.

- **غفلة الغربيين ومللهم يمكن أن تؤدي أحيانا إلى خلق حس من الغموض عندما تكون هناك حاجة إلى طريقة يصعب الحصول عليها.**

عندما يكون من المهم البقاء هادئا وعدم إظهار قلق أو اهتمام زائد، يستطيع الغربيون أن يوفروا شعورا حقيقيا بالتشتت والغموض يصعب إدراكه.

- **اندفاعية الغربيين وغرابة أطوارهم يمكن أن تؤدي أحيانا إلى اختراق الحواجز الذي يوحي بالتغيير المطلوب.**

عندما يعْلق بعض الناس في عملية اختبار المياه، وإعادة اختبارها مرة أخرى، يستطيع الغربيون أن يغطسوا ويسبحوا مع التيار.

فهم الفروق بين الغرب-شماليين والغرب-جنوبيين

أوجه التشابه التي تُظهرها بوصلة الشخصية بين الثقافات الشمالية، والشرقية، والجنوبية والغربية والثقافات الطبيعية الأربع تسمح بتحديد وتعرف سهل على خصائص وقدرات الناس الطبيعية من داخل اتجاهات البوصلة. إن لدى الغربيين صفات تشبه تلك الموجودة في الثقافات الغربية، ونحن نستطيع أن نعرف أكثر بكثير عن الناس الذين طبعهم الغالب غربي إذا كنا نستطيع أن نعيّن طبيعتهم دون الغالبة. وهي دائما مجاورة على بوصلة الشخصية.

توني وجوان: متشابهان ومختلفان

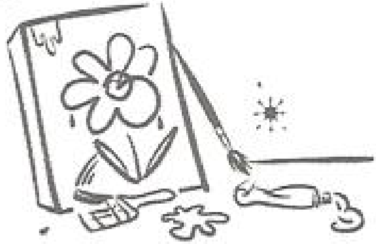
توني، طبعه الغالب غربي ودون الغالب شمالي، معظم خصائصه مشتركة مع الثقافات الغربية، وثاني أكبر عدد من خصائصه مشتركة مع الثقافات الشمالية. جوان، طبعها الغالب غربي ودون الغالب جنوبي، تشترك في الكثير مع توني بسبب خصائصهما الغربية المشتركة، وهي مختلفة كثيرا عن توني، أيضا، بسبب تناقض طبعهما دون الغالب.

يمكن أن يكون لكلا الطبعين الغالب ودون الغالب تأثير جوهري على نوع المهام التي تستهوي الفرد، وكذلك القدرات المطلوبة لتحقيق جودة وتميز في الأعمال. توني، الغرب-شمالي، مرن، ابتكاري، توكيدي، حاسم، وسريع الحركة. وجوان، الغرب-جنوبية، مرنة، ابتكارية، ودودة، تحب الرعاية، ومتعاونة. إنهما مختلفان نوعاً ما في

الاهتمامات والمهارات، ولن يكونا مناسبين لنفس الوظيفة على الرغم من أن طبعهما الغالب غربي.

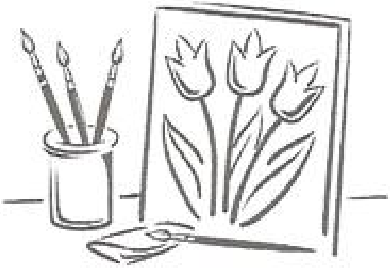
الأفراد الغرب-شماليون

مرن • ابتكاري • توكيدي • حاسم • سريع الحركة



الأفراد الغرب-جنوبيون

مرن • ابتكاري • ودود • يحب الرعاية • متعاون



التعرف على سلوكيات الغرب

عشرون علامة (×) أو أكثر تشير إلى طبيعة غربية قوية.

الغربيون عموماً...

- ☐ لديهم إحساس بأنهم مختلفون، ومتفردون
- ☐ يُظهرون اهتماما ضئيلا بالمظاهر والآداب
- ☐ كثيرا ما يتأخرون أو يغيبون من دون تفسيرات
- ☐ يلبسون ملابس وكماليات غير تقليدية
- ☐ يقومـون بالأعمـال بسـرعة بحيـث يمكـن أن يكونـوا عرضـة للحوادث
- ☐ يُظهرون سلوكا غير حذر
- ☐ يبدو أنه يمكن تشتيت انتباههم بسهولة
- ☐ ينضحون بمستوى مرتفع من الطاقة والحماس
- ☐ يبرزون كأشخاص فريدين
- ☐ يغيرون الموضوعات كثيراً وبطريقة غير متوقعة
- ☐ يسيرون مع التيار
- ☐ يتكلمون عندما يشعرون بالرغبة في ذلك
- ☐ يكرهون أن يكون عليهم التعامل مع التفاصيل
- ☐ يجدون من الصعوبة البقاء ساكنين

- ☐ لا يعيرون ما يعتقده الآخرون إلا القليل من الانتباه
- ☐ رؤيتهم أوسع
- ☐ يعالجون عدة مهام في نفس الوقت
- ☐ يتمردون على الأنظمة
- ☐ يحبون أن يقوموا بما لا يمكن توقعه
- ☐ يبقون هادئين ومرنين



- ☐ يُظهرون اهتمامات قصيرة الأجل
- ☐ يتحاشون القيود والالتزامات
- ☐ يبدءون بكثير من المشاريع قبل أن ينهوا واحدا
- ☐ يعيشون بطريقة عفوية، على الحافة
- ☐ يفخرون بأنه لا يمكن التنبؤ بما يمكن أن يفعلوه
- ☐ يضعون الأساليب الإبداعية في أعلى قائمة أولوياتهم
- ☐ يشجعون الآخرين على الاستمتاع بكل لحظة
- ☐ يزدهرون على تحريك الوضع القائم
- ☐ يمكن أن ينتجوا مليون فكرة
- ☐ يتكيفون بسهولة مع التغير
- ☐ يحتاجون إلى الإثارة، والمغامرة، والمجازفات الخطيرة
- ☐ يتجاهلون التنغيص والتركيز على صغائر الأمور
- ☐ يحتفظون باتجاه مرن، مسترخ
- ☐ يقدرون التخيل، والابتكار، والمتعة

التعرف على أطفال الغرب

أطفال الغرب التقليديون عموماً...

- يحبون البقاء خارج المنزل
- لا يجدون بأسا من الوساخة، والبلل، والقذارة
- يعثرون على استعمالات ابتكارية لأشياء عادية
- يُظهرون الكثير من التخيل في اللعب
- يمكن أن يكونوا مضحكين ومؤذين
- يقفزون بسرعة من لعبة لأخرى
- مغرمون بمعالجة تحديات جديدة
- بحاجة لأن يكونوا قادرين على التحرك والاستكشاف
- يغيرون الأنظمة في الألعاب
- يحبون الجوانب الابتكارية، والمسلية في المدرسة

كان هناك بريق خاص في عيني سوزي. بكيفية ما، كانت تبدو واسعة الخيال. إنك تستطيع تقريبا أن ترى الدواليب تدور في رأسها، كلما فكرت في بعض الحيل التي تلعبها على من لا يتوقعها، أو في بعض سلوكيات التهريج التي يمكن أن ينتج عنها ضحك ممن يشاهدها. كانت تحب الألوان المائية، وكانت تستمتع جدا برسم سماوات أرجوانية مع شمس ضاربة اللون إلى الحمرة. وقد ربحت في المستوى السابع جائزة في المعرض العلمي باختراعها حقيقة مصيدة فئران متميزة. يبدو أنه لا توجد حدود لخيال سوزي.

أطفال الغرب المتطرفون عموماً...

- يعانون شيئا ما من القلق
- لديهم مقدرة خاصة على الوقوع في المشاكل
- يفعلون ما يريدون، بغض النظر عن الأنظمة
- يخلطون أوهامهم بالحقيقة
- يغامرون بتحقيق ما هو أكثر من المعقول
- يسببون فوضى وارتباكاً بغرض المتعة
- يفقدون الأشياء كثيراً
- يقومون بمغامرات طائشة أحياناً
- يمكن أن يكون لهم حس فكاهي خفي
- يُظهرون القليل من الاعتبار للالتزام

لم يكن كيفن ولدا سيئا؛ كانت هذه سمعته فقط. لم يكن الآباء والأمهات يريدون أن يلعب أطفالهم معه لأنه، أينما يكون كيفن، يبدو دائما أن أحدا ما يتعرض للأذى أو يقع في مشكلة. كان من المستحيل التنبؤ بما يمكن أن يفكر فيه ويجربه في نزوة، كما لا يمكن الوثوق به في القيام (أو عدم القيام) بما تعهد به. يبدو أن لديه مقاصد مقبولة، ولكن شيئا ما خطأ يحدث بطريقة ما. في الفصل، يرى المدرسون والطلاب على السواء أنه مشاغب، على الرغم من أنه غالباً مضحك.

التعرف على الغربيين في أدوار مختلفة

كطلاب

الغربيون عموماً...

- ينظرون من النافذة ويحلمون كثيراً
- يستخدمون برّاية الأقلام كثيراً
- يجدون أي مبرر للخروج من الفصل
- يقدمون أوراقا غير منظمة، مهما كان ذكاؤهم
- يأتون بأكثر وأعظم الأفكار
- يحبون أن "يعبثوا" حين يحاولون الإنصات
- لديهم مشكلة في الانتباه
- يقومون بمجازفات عن طريق التحدث أو تمرير ملاحظات
- يستمتعون بكونهم مهرجي الفصل
- يشعرون بأن الأنظمة عُملت لكي يتم كسرها أو تجاهلها
- يُظهرون قدرا كبيرا من الابتكار والطاقة
- ربما ينقطعون عن الدراسة في الأيام الجميلة

كرياضيين

الغربيون عموماً...

- يحبون أن يلعبوا، فازوا أو خسروا
- يفتقدون إلى الانضباط من أجل البقاء في حالة جسدية عالية
- يُظهرون شجاعة لا تعرف الخوف
- يكرهون الروتين وبنية التمارين
- رائعون في التكيف مع الحالات غير المتوقعة
- يتجاهلون خطة اللعب أحياناً
- يمكن أن يصنعوا خططا مثيرة جديدة من غير جهد
- ينسون الأخطاء والخسائر بسرعة
- يلعبون من أجل الاستمتاع (حقيقة!)
- يشجعون رفاقهم على الاسترخاء
- لديهم حس فكاهي عن أدائهم
- يمكن ألا يؤدوا حسب إمكانياتهم (لكن لا يهتمون)

كقادة

الغربيون عموماً...

- يوظفون أسلوب قيادة حراً
- إبداعيون في التصورات المستقبلية
- يرتكبون المجازفات المطلوبة للوصول إلى هدف
- يجيدون تكليف المهام، ولكنهم يفتقدون للمتابعة
- يشجعون جوا غير رسمي، غير منظم
- يعقدون اجتماعات عَرَضيّة وكثيرا ما يبدءون متأخرين
- يمكن أن يتركوا النقاش ينحرف عن المسار
- يتحاشون جداول الأعمال والتفاصيل كل ما كان ذلك ممكنا
- يجدون اتباع الإجراءات البرلمانية مملا
- ربما يكونون غير منظمين وغير مركزين
- يغيرون الاتجاه والسياسات كثيرا
- يقدمون أساليب إبداعية وأفكارا جديدة

كأصدقاء، أو أزواج أو شركاء

الغربيون عموماً...

- متفائلون ويستثيرون التفاؤل لدى الآخرين
- يتقبلون الناس كما هم. ويتوقعون ذلك بالمقابل
- يجدون حلولا إبداعية للمشكلات والعقبات
- يحبون المفاجآت والتغيير
- يستمتعون بقضاء وقت ممتع حتى في الظروف الصعبة
- يحملون معهم هالة من الإثارة أينما ذهبوا
- يمكن أن يقطعوا وعودا لا يشعرون بأن من الواجب الوفاء بها
- يُظهرون حسا من عدم التنبؤ بما يمكن أن يفعلوه
- يمكن أن يغيروا رأيهم دون تحذير
- لديهم طاقة غير محدودة للمغامرة والمتعة
- يفسرون الحقائق بطريقتهم الخاصة
- يلهمون الآخرين التحليق ومتابعة أحلامهم

التعرف على الغربيين في حالات مختلفة

في المنزل

الغربيون عموماً...

- لا يخجلون من الفوضى
- يقضون وقتا في اللعب مع أطفالهم
- ينسون ضبط المنبه
- ينشرون مشاريعهم وهواياتهم في كل مكان
- لديهم سياسة الباب المفتوح للزيارات غير الرسمية
- يمكن أن يقودوا "السيارات العتيقة"
- ينخرطون في عدة أندية وأنشطة تثير اهتمامهم
- يسمحون لأطفالهم بالتمتع بمدى واسع من الحرية
- يقومون بقص العشب عندما يشعرون بالرغبة في ذلك
- يعيرون القليل من الانتباه لما يفعله جيرانهم أو يفكرون فيه
- لا يضعون جدولاً لمواعيد الوجبات أو النوم
- يحتفظون "برسوم الأطفال" والتذكارات في كل مكان

في البيئة الاجتماعية

الغربيون عموماً...

- هم نجوم الحفل
- يفضلون الشيء غير المتوقع، والغريب، والمثير
- يستمتعون بالتمثيل أو تسلية الحضور
- يلتمسون أكثر الناس تفردا في الأهمية
- سيجربون كل أنواع الطعام والأنشطة غير العادية
- ربما يستهلون ألعابا مشتركة
- يحبون إقامة حفلات للفكر الابتكاري
- يفضلون المجموعات الكبيرة على الوضع الحميمي
- يستمتعون بالمناسبات العَرَضية خارج المنزل
- يخلطون خليط من الناس مع بعضهم بصورة جيدة
- يمكن أن يحولوا أي مناسبة إلى حفلة
- ينتشون من لبس الملابس الخاصة ببعض المناسبات أو الغريبة

خلال المقابلات

الغربيون عموماً...

- ربما يتأخرون ولا يقدمون سببا
- يُظهرون فضولا طبيعيا عن طريق الاتصال العيني المشتت
- يصافحون بحيوية أو لا يصافحون
- يستكشفون كل البيئة المحيطة قبل أن يجلسوا
- ينتقلون من موضوع إلى آخر
- لديهم مشكلة في الإجابة على الأسئلة بطريقة مباشرة
- يبدون اهتماما بالفرص الابتكارية
- لا يرتدون الملابس "على أحسن وجه"
- يسألون عن أساليب أداء الأشياء
- يتكلمون عن أفكارهم الإبداعية
- يظهرون مسترخين ومستريحين، وحتى مترهلين
- ربما يبعدون القائم بالمقابلة عن المسار بما لا يمكن توقعه

في الوظيفة

الغربيون عموماً...

- يعملون أفضل إذا مُنحوا الحرية والمرونة
- يفضلون بدء مشروعات جديدة على إنهائها
- يتحاشون الأعمال الورقية التفصيلية كل ما كان ذلك ممكنا
- يستطيعون معالجة عدة أعمال في نفس الوقت
- يؤدون المهام بطريقة غير منظمة تسلسليا
- يبتدعون أساليب جديدة في القيام بالأعمال
- يحتاجون إلى فرص ليكونوا ابتكاريين
- يحفزون الآخرين بما لديهم من حماس
- ابتكاريون في حل المشكلات
- لديهم أفكار أصيلة غير عادية
- يستمتعون بركوب المخاطر وصنع الإثارة
- يحبون تغيير الأحوال من أجل التغيير فقط

تعليقات شائعة تميز الغربيين التقليديين

"التصميمات المعمارية لليوبولد برادفورد مذهلة. إنني لم أر قط شيئا يشبهها في أي مكان. إنها تبدو كما لو أنها تتحدى الجاذبية الأرضية بالطريقة التي يستعمل بها الزوايا، والوزن والمساحة بأساليب غير متوقعة ولا يمكن التنبؤ بها. وعلى الرغم من أنني قد لا أصف مبانيه بأنها جميلة، لكنها بالتأكيد مثيرة للاهتمام وفريدة. لا أحد يستطيع أبدا أن يتهمه بأنه مصمم مقلد، في الحقيقة، يبدو أن المعماريين يقتبسون باطراد متزايد وبسخاء من أفكار برادفورد"

غنثر سي

"أدريان لا تتوقف أبدا عن إثارة دهشتي. كنت أعرف أنها رسّامة ونحّاتة موهوبة فعلا، ولكن لم يكن لدي أي فكرة عن أنها كاتبة مرموقة، وخبيرة في الطبخ وعازفة بيانو مُجيدة. وقد يتساءل أحدنا من أين تجد الوقت والطاقة لتنمية الكثير من المهارات، ولكن بعد ذلك، تقول بأنها تكره حقيقة أن تأخذ وقتا للنوم كل يوم. أظن هذا النظام العقلي يفسر ذلك"

أليس إي

"ويزلي هو أحد أفضل رجال الصحافة في البلد. لقد أدت نظرته قبل عشرين سنة إلى تحول مجرى صحيفته الهابطة لتضعها في القمة. إنني لن أفهم كيف عرف ما ستكون عليه التوجهات. ولكنه كان مُصيبا. يظهر أنه كان يستشعر متى تكون التغييرات مطلوبة، وكان مرنا بدرجة كافية لإحداثها قبل أن يجرؤ أي أحد. إنه لا يملك أعصابا من حديد فقط، ولكنني أعتقد أنه يستمتع بركوب المخاطرات الكبيرة"

إيفيرت إس

تعليقات شائعة تميز الغربيين المتطرفين

"عندما تركب جي.جي دراجتها الهوائية ترفض أن ترتدي القبّعة. وعندما تسلق الجبال، تختار أعلى القمم وأشد الجُرُف انحدارا لتصعدها. وهي تغوص نحو الشُعَب الصخرية وتستكشف الكهوف من دون حبال. وهي تقول بأنها تستمتع بمغامرات تحدي الموت، ولكني أعتقد بأن لديها نوعا من الرغبة المَرَضيّة في الموت"

تينا بي

"حتى عندما كانت طفلة، كانت جودي متمردة. فإذا قلت اذهبي يمينا، تذهب شمالا. كان من السهولة دائما تمييزها بالوسخ الذي على وجهها، أو بالتمزق الذي في بنطلونها، بينما تقضي البنات الأخريات ساعات في تسريح شعورهن والزينة وتنظيم خزانة ملابسهن. وكان والداها ومعلماتها دائما قلقين لأنهم يرون أن لديها المقدرة لمستقبل مشرق، ولكن يبدو أن جودي مهتمة بالاستمتاع بلحظتها"

روث دي

"مهما حاول جاهدا، يبدو أن أوليفر لا ينسجم مع عموم الناس. حينما كان في المدرسة لم تكن ملابسه وحذاؤه وشعره وحتى حقيبة كتبه تتناسب أبدا مع العصر. وبدأ في الكلية يتسكع مع جماعة يلبسون ملابس غريبة حقا ويصبغون شعورهم بألوان زاهية ليظهروا عدم احترامهم "للأعراف" المقبولة اجتماعيا. وأصبح عذره في عدم تحقيق أحلامه هو نفوره من التصرف بحسب المعايير القائمة"

جون دبليو

استثارة الغربيين للنجاح

أخبر الغربيين أنه هناك حاجة لطريقة جديدة مُحَسَّنة، وسيهتبلون الفرصة لاختراعها. أخبرهم أنك تقدِّر براعاتهم المتعددة وابتكاريتهم، وسيذهلونك بقدرتهم على القيام بعشرات المهام المختلفة في نفس الوقت، وسيعثرون على عشرات الأساليب المختلفة للقيام بذلك. أخبرهم بأنك تحتاج إلى أفكارهم العظيمة، وسيمدك الغربيون بعدد غير محدود من الاحتمالات، وبحماس فياض، إلى درجة أنك ستنجذب لأحلامهم معهم. أخبر الغربيين بأن لهم الحرية في عمل ما يشاءون وإدارة العمال بطريقتهم الخاصة، ولن يكون هناك شك بأنهم سيقدمون نتائج باهرة.

ماذا "يحرك" الغربيين

- الحرية
- المرونة
- أنظمة قليلة
- التخيل
- عدم التنبؤية
- الانطلاق غير الرسمي
- المغامرات الخطيرة
- التجريب
- الأفكار العاصفة ذهنيا
- القليل من الأنظمة
- الإبداع
- الانفتاح العقلي
- الحصول على المتعة
- الجو الاسترخائي
- أسلوب القيادة الحر
- التغير المستمر
- الحماس
- الابتكار
- الفردانية
- الرؤى
- القابلية للتكيف
- العفوية
- الإثارة
- المجازفات



الكشف عن منغصات الغربي

ينطفئ الغربيون من أي شيء يدركون أنه ممل وعادي. إن لديهم قدرة ضئيلة على تحمل التفاصيل المملة والوضع القائم، خاصة عندما تؤخر أو تعيق التقدم، والنمو، أو العملية الإبداعية. ومن الأفضل ألا تكبح الغربيين بالكثير من القيود، لأنهم سيتمردون ويكسرون الأنظمة على كل حال. أعط الغربيين الكثير من الحرية والمهلة، ووفر فرصا واسعة لتحلق طبيعتهم الابتكارية انفراديا. لا تكن أبدا مُصرا على أنه يوجد فقط جواب واحد، وخيار واحد، ووجهة نظر واحدة؛ إن ذهنهم يستوعب المضاعفات أفضل، ونادرا ما يكونون قادرين على اختزال اللانهائية إلى قاسم فردي.

ماذا "يطفئ" الغربيين

- ضيق الأفق
- الروتين
- البنائية
- الاهتمام بالصغائر
- جداول الأعمال
- عدم القدرة على الحركة
- القيود
- الخمود
- التكرار
- الأنظمة المطلوب مراعاتها
- محدودية الحركة
- الملل
- التوقعات الدقيقة
- الأنظمة
- الضجر
- النظرة الضيقة
- القوائم
- التفاصيل
- الرسميات
- بطء الحركة

يُنشط الغربيون بواسطة...

- الأفكار والأساليب الجديدة
- الناس المهمين الذين يحبون أن "ينشدوا المتع الرائعة"
- التنوع في المهام والمشروعات اليومية
- فرص استكشاف خيارات متعددة مختلفة
- التفكير الابتكاري الإبداعي
- الحرية في القيام بالأعمال متى شعروا بالرغبة في ذلك
- المغامرات والتحديات التي تدفعهم إلى أقصى إمكانياتهم
- التنسيق بين أنشطة كثيرة في نفس الوقت
- العفوية والمرونة من أجل استحداث تغييرات سريعة
- بيئة مليئة بالشغل، والفوضى، والنشاط، وحتى الضوضاء

يحب الغربيون أن...

- يجدوا أساليب جديدة لحل المشكلات
- يقوموا بمهمة مرة واحدة ويتناسوها
- يعملوا بسرعة وعدم القلق بشأن الكمال
- يتجاهلوا الأنظمة والسياسات التي لا يوافقون عليها
- يتحاشوا القرارات والالتزامات كلما كان ذلك ممكنا
- يتحدوا المعايير والإجراءات المقبولة
- يفاجئوا الآخرين بما ليس متوقعا
- يكونوا مختلفين بطريقة ابتكارية، وليست عملية
- يستعملوا خيالهم وأفكارهم الإبداعية
- يعيشوا ويعملوا في بيئة غير منتظمة

مكافأة الغربيين

توجد في القائمة التالية أشياء متنوعة يجدها الغربيون مجزية. ويمكن أن تستعمل في المنزل والعمل كمعززات لتقوية أداء الغربي.

- تطبيق أفكارهم الابتكارية
- الاختراعات والآلات الفريدة
- قطع من الأعمال الفنية لمشاهير الفنانين
- الحرية في اختيار المهام التي تستأثر باهتمامهم
- التحرر من مسئوليات القادة الثقيلة
- تذاكر لحفلة موسيقية، أو كوميدية
- حفلة مفاجئة غير رسمية
- هدايا من وسائل الخِدَاع المضحكة
- ملابس ممتعة مكتوب عليها شعارات مفضّلة
- أدوات رياضية من اختيارهم
- ساعات عمل مرنة
- رحلات بأسعار مخفضة أو إجازات في الأمكنة المثيرة
- فرص من أجل خبرات جديدة ومثيرة للاهتمام
- السماح لهم بالتقليل من الأعمال الورقية التفصيلية
- ألغاز من كافة الأنواع
- ألعاب تتطلب مشاركة جماعية
- آلات تعمل بالعملة أو ألعاب يقوم بتركيبها بنفسه
- حيوانات منزلية أليفة
- أربعة أيام إجازة أسبوعية
- أدوات كمالية مريحة وأصيلة

تلطيف الصدامات مع الغربيين

تقع الصدامات عندما يحدث اتصال بين أناس، أو أفكار، أو أشياء مختلفة وتحدث نزاعاً أو صراعاً. وكلما كان الاختلاف أكبر، كان الصراع أكبر. كثير من الصراعات بين الناس سببها اختلاف في الأولويات. تذكر:

- الأهداف مهمة طبيعيا بالنسبة للشماليين
- الحقائق مهمة طبيعيا بالنسبة للشرقيين
- القيم مهمة طبيعيا بالنسبة للجنوبيين
- الأساليب مهمة طبيعيا بالنسبة للغربيين

يتصادم الناس غالبا حول ما هو بالطبيعة أكثر أهمية بالنسبة لهم. فقد يتصادم غربيان أو أكثر حول أساليب مختلفة. وقد يتصادم الغربيون والشماليون حين تتعارض الأساليب مع الأهداف. وقد يتصادم الغربيون والشرقيون حين تتعارض الأساليب مع الحقائق، ويمكن أن يتصادم الغربيون والجنوبيون حين تتعارض الأساليب مع القيم.



الصدامات الطبيعية بين المتضادات

الغربيون	ضد	الشرقيون
متمركزون حول الفكرة	ضد	متمركزون حول الحقيقة
إبداعيون	ضد	تقليديون
متقلبون	ضد	منظمون
قادة متحررون	ضد	قادة موجهون
مخاطرون متحررون	ضد	مخططون متحفظون
ذوو رؤى ابتكارية	ضد	تحليلون عمليون
مخالفون للأنظمة	ضد	متبعون للأنظمة
سريعو الحركة/مرنون	ضد	بطيئو الحركة/تسلسليون

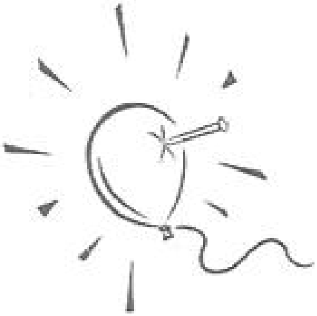


كيف تتفادى الصراع مع الغربيين

- جرب أساليب جديدة
- لا تكن ضيق الأُفق
- ابق مسترخيا
- أعطهم حرية
- قدّر أفكارهم
- خفف التكرار
- قدّم بدائل
- أعطهم هامشا واسعا من الحرية
- أظهر مرونة
- استكشف
- ابحث عن الإثارة

- ابحث عن حلول عديدة
- قم بمخاطرة
- رحّب بالتغيير
- لا تهتم بالتفاصيل الدقيقة
- كن ابتكارياً
- تغاض عن التفاصيل
- تقبل الفوضى
- لتكن لديك طاقة عالية
- دعهم يُحلقُون
- شاركهم أحلامهم

- كن تخيليا
- استمتع
- أظهر فضولاً
- أظهر ابتكارية
- تحاش الملل
- استمتع بالعبث
- اقصد الشيء الفريد
- كن متحمساً
- قم بالتنكيت
- احصل على ما تريد
- كن مغامراً



افعل ولا تفعل في العيش أو العمل مع الغربيين

افعل

- افعل – كن حساسا تجاه أفكار الغربي
- افعل – قدّر حاجة الغربي إلى المرونة
- افعل – ساعد الغربيين على الشعور بالحيوية والدافعية
- افعل هنئ الغربيين على ابتكاريتهم ورؤيتهم
- افعل تعرف على قدرة الغربيين الإبداعية
- افعل شجّع الغربيين على البقاء مركزين
- افعل – أعط الغربيين حرية للقيام بأعمالهم
- افعل خذ وقتا لمساعدة الغربيين على إتمام الأعمال غير المنتهية
- افعل أظهر التحمل لتململ الغربيين
- افعل قم بمجاراة حاجة الغربيين المتكررة إلى التغيير

أعط الغربيين ما يحتاجون إليه

أول شيء عملته يولاندا عندما دخلت إلى مكتبها الجديد هو إعادة ترتيب الأثاث حتى تستطيع النظر من خلال النافذة من على مقعدها. وقامت بتغطية الجدران بمعلقات ذات ألوان زاهية ورسومات مثيرة للاهتمام، وأضافت منحوتات غريبة وآنية مزخرفة برسم يدوي ووضعتها بين كتبها الموجودة في الدولاب، ونشرت نباتات وقطعا من السجاد في كل مكان. إن أكثر ما استهواها في هذه الوظيفة هو أن رئيسها قال بأنها تستطيع أن تعمل من التاسعة إلى السادسة بدلا من الثامنة إلى الخامسة، من أجل أن تأخذ ابنها إلى المدرسة ثم تُحضره بعد أن ينتهي من تمرين الهوكي.

لا تفعل

- لا تفعل – تسمح للغربيين بأن يتركوك تنتظر
- لا تفعل – تتوقع ترتيب ونظافة من الغربيين
- لا تفعل – تمارس حماية زائدة للغربيين
- لا تفعل – تسمح للغربيين بأن يقوموا بمجازفات خطيرة
- لا تفعل – تتحدى الغربيين علانية
- لا تفعل – تشتكي من التغيير مع الغربيين
- لا تفعل – تظهر حذرا أو ترددا مفرطا
- لا تفعل – تتشاجر مع الغربيين؛ ليكن لديك حس فكاهي
- لا تفعل – تبدد الوقت كثيرا في موضوع أو مشروع واحد
- لا تفعل – تطلب من الغربيين اتباع جداول عمل منظمة

لا تحاول ترويض الغربيين

كان الالتزام صعبا بالنسبة لدرو. لم يكن ذلك لأنه كان يخاف من الحب، ولكنه كان يخاف من التورط في شراك الروتين اليومي، ومن الشعور بضرورة القيام بما يتوقعه منه شخص آخر، بدلا من اتباع رغباته الخاصة. وربما يكون ذلك هو السبب الذي من أجله وجد نفسه أخيرا يفكر في الزواج من ماريانا. إنها لم تحاول تغييره. والحقيقة أنها شجعته على تسلق الجبال، والتسابق بدراجته في الوحل، والذهاب إلى أكثر منحدرات التزلج تحديا في العالم. وكلما كان من الممكن أن تنضم إليه، كانت تقوم بذلك؛ وحينما يتعذر ذلك، لا تحاول تثبيطه. ربما تنجح حقيقة هذه العلاقة على الأقل.

"الاختيار الأفضل" للتناسب مع الغربيين

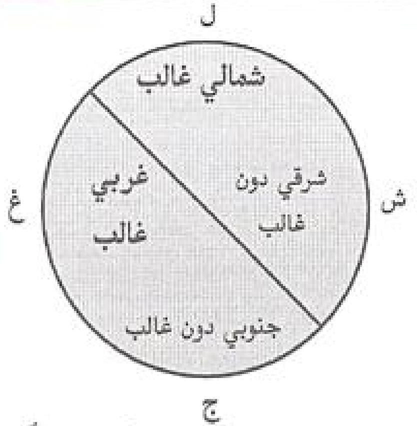
انتبهوا يا أزواج، وأطفال، وأصدقاء، ورؤساء، ورفاق عمل الغربيين! القيام بمراجعة سريعة سيساعدكم في تحديد من ينسجم جيداً مع الغربيين.

فأنماط الشخصية المجاورة للغرب على بوصلة الشخصية (الشمال والجنوب) هي طبيعيا الأكثر توافقا مع الغربيين. وأعلى درجة توافق تقع عادة عندما تكون كلتا الطبيعتين الغالبة ودون الغالبة متجاورتين على بوصلة الشخصية، كما هو موضح أدناه.

أشكال التوافق



١) الغرب–شماليون هم الأكثر توافقاً مع الجنوب–شرقيين.



٢) الغرب–جنوبيون هم الأكثر توافقاً مع الشمال–شرقيين.

"الاستفادة" من التوافق مع الغربيين

١) الغرب-شماليون والجنوب-شرقيون يكملون بعضهم بعضا بإكمال دائرة الخصائص والمهارات التي تخلق الأفراد والمجموعات المتكاملة.

٢) الغرب-جنوبيون والشمال-شرقيون أيضا يشتغلون مع بعضهم بإنتاجية عالية لأن طبائعهم مختلفة، ولكن ليست متضادة، ولهذا فهم يُثرون بعضهم بعضا.

الغربيون عموما ليسوا متوافقين مع من طبعهم الغالب شرقي لأنهم متضادون في الطبيعة ويشتركون في القليل جدا من الصفات، إلا إذا كان كلا النمطين من الأفراد متكاملين جدا.

كما أن الغربيين عادة غير متوافقين مع من طبعهم الغالب غربي لأن لديهم اهتمامات وخصائص متشابهة، لكنهم يحتاجون إلى أنماط أخرى لمساعدتهم في تحقيق أقصى إمكانياتهم.



أفكار للغريبين لينسجموا مع الآخرين

تعليمات: إلى الغريبين، ضع علامة(X) كلما سيطرت على كل خلية

- ☐ ركز على الموضوع الذي في اليد
- ☐ ثمّن التفاصيل المفيدة والمهمة
- ☐ خطط للمستقبل
- ☐ تحاش أن تكون غير منظم أو قذراً
- ☐ لتكن ملابسك لائقة
- ☐ افعل ما تقول إنك ستفعله
- ☐ لتكن الجودة، والصنعة الخالية من الأخطاء هدفك
- ☐ قم بتطوير أخلاقيات عمل أكثر جدية
- ☐ تحرك بصورة منطقية من موضوع إلى آخر
- ☐ قم بإنهاء ما بدأت به
- ☐ قم بمواصلة العمل حتى تحول أحلامك إلى حقائق
- ☐ انتبه بدقة للعالم من حولك
- ☐ تقيد بالأنظمة
- ☐ قدّر الحقائق، وليس فقط الأفكار الإبداعية
- ☐ كن مبتهجا من دون مضايقة الآخرين بالمبالغة في ذلك
- ☐ حاول أن تدرك بأن الجديد والمختلف ليس دائما أفضل
- ☐ انتبه أكثر لتحسين الدقة
- ☐ حاول الوفاء بالمعايير المقبولة

- ☐ حاول أن تكون أكثر تنظيما عندما تدعو الحاجة إلى ذلك
- ☐ تعلم أن تقدر الأشياء العادية مثل تقديرك للأشياء المثيرة
- ☐ ابتعد عن الأشياء المتطرفة في الغرابة والشذوذ
- ☐ اهتم أكثر بما يفكر به الآخرون وما يشعرون به
- ☐ خذ وقتا كافيا لتحليل الحجج المتضادة
- ☐ تحاش التغيير من أجل التغيير
- ☐ تمرن على أن تتصرف وتظهر كمحترف
- ☐ تعهد بما هو متوقع منك وبمسئولياتك
- ☐ احترم التقاليد
- ☐ حاول أن تتوافق مع العرف
- ☐ لا ترتكب مجازفات خطيرة
- ☐ اهدأ واعتمد أكثر على الآخرين
- ☐ كن عمليا بقدر ما تكون إبداعيا
- ☐ قلل من سخريتك بالأوضاع القائمة
- ☐ اتبع التعليمات بعناية

أيها الغربيون، احذروا!

عندما يدفعك الناس أو الأحداث إلى حافة الجنون وتجد نفسك تشعر بالملل، وعدم الراحة، وليس هناك إلا القليل مما يتناسب مع طبيعتك المتحررة، وتجد نفسك فقط ترغب في ترك كل شيء وتهرب، توقف! الكثير من الغربيين يعتقدون أن دافع "عش لحظتك" الذي يدفعهم للمغامرة يضيف شيئا من الإثارة على حياة الآخرين كذلك. ولكن، ذلك التصرف يمكن أن يُفهم على أنه افتقار إلى المسئولية.

استهداف الغربيين للوظيفة المناسبة

وظائف رائعة للغربيين

- منسق مشروع
- مهندس معماري
- مسئول تطوير
- كاتب
- رسام صور دعاية
- ضابط اتصال
- فنان
- مدير برامج
- بناء
- مصمم إعلانات
- مصمم
- سمسار أو وسيط
- مراقب شركة
- مُجنِّد مدني
- عارض/مقدِّم
- مصمم أو معماري بيئة
- مسئول أنشطة
- مستكشف، قائد

تنشيط الذاكرة

تحتاج للغربيين في الوظيفة عندما...

- تحتاج إلى أفكار ومواهب ابتكارية
- تحتاج إلى أناس متعددي البراعات يسهل تكيفهم
- تحتاج إلى مفكرين إبداعيين، غير تقليديين
- تحتاج إلى مغامر متحرر
- تحتاج إلى أن تصنع أو تنسق تغييرات سريعة

التناغم الرائع لوظائف غربية

هنتر ذو طبع غالب غربي ودون غالب شمالي، مدير دعاية مثالي، لأن لديه أفكارا إبداعية، ونزعة ورؤية ابتكارية عظيمة، وهو يستطيع أن يعمل بسرعة للوفاء بالمواعيد النهائية؛ كما أن لديه الثقة والقدرة على توكيد الذات ليتولى الأمر ويقنع العملاء ليتفقوا معه.

باتريس ذات طبع غالب غربي ودون غالب جنوبي. إنها بائعة عقارات مثالية لأنها تحب جدول العمل المرن ونمط الحياة غير المنظم، وهي تهتم بالوفاء بحاجات عملائها، وتعطيهم دائما الكثير من الوقت والمساعدة للوصول إلى قراراتهم.

٥ وظائف للغرب شماليين (ولماذا)

١ منسق مشروع يعالج كثيراً من المهام (غربي)، قائد (شمالي)
٢ مصمم دعاية – إبداعي (غربي)، تنافسي (شمالي)
٣ مهندس تطوير ذو رؤية مستقبلية (غربي)، ذاتي البدء (شمالي)
٤ عارض/مقدِّم متعدد المواهب (غربي)، واثق (شمالي)
٥ بنّاء حالم (غربي)، متمركز حول الهدف (شمالي)

٥ وظائف للغرب جنوبيين (ولماذا)

١ كاتب حر التفكير (غربي)، حساس (جنوبي)
٢ رسام قصة متمركز حول الفكرة (غربي)، لديه القدرة على التواصل (جنوبي)
٣ ضابط اتصال مرن (غربي)، محب للمساعدة (جنوبي)
٤ فنان – ابتكاري (غربي)، استبطاني (جنوبي)
٥ معماري بيئة يرى الكثير من الخيارات (غربي)، مهتم بإرضاء الناس (جنوبي)

لماذا يعتبر الغربيون عملاً قديرين

الغربيون بحاجة إلى أن يكون بمقدورهم الاندفاع إلى ما وراء الحدود المقبولة ولا يستطيعون تحمل الخمود أو عدم الحركة. ربما يبدو عليهم أنهم في عالمهم الخاص، على غير وعي تقريبا بالآخرين، عندما يكونون مشغولين بالإبداع. ولكن بعد ذلك يستطيعون بسرعة أن يغيروا سلوكهم ويصبحوا شعاعا مشرقا من الأمل في لحظة. يستطيع الغربيون أن يشتغلوا في وسط الفوضى أفضل من أي إنسان آخر. والأفراد الغربيون بطبيعتهم مجازفين، وهم أسعد ما يكونون حين يعثرون على أساليب مطوّرة وحين يُحدثون تغييرات تؤدي إلى إحداث أثر إيجابي في نهاية الأمر.

يستطيع الغربيون أن يتصدوا للأزمات

دارلا، منسقة غربية لمتحف الفنون المحلي، كانت ستستضيف حفل الافتتاح الكبير في زمن قدره ساعتين فقط. اتصل بها متعهد التغذية ليعلمها بتغيير متأخر في قائمة الطعام، والزهور التي وصلت لم تكن جميلة كما طلبت في الترتيبات، وفرقة الجاز التي قامت بالترتيب لها تحولت إلى عازفي كمان متجولين بسبب ظروف طارئة. وفوق كل ذلك، حدث تمزق في بلوزتها ولم يكن لديها وقت لتذهب إلى المنزل وتغيرها. ومع ذلك، بقيت هادئة وقامت بعمل اتصالات هاتفية سريعة للترتيب لحلول سريعة. وعند وصول أول الضيوف، لا أحد يمكن أن يصدق أنه كانت هناك أزمة.

الغربيون يحبون التحدي

كِنْ، فنان تشكيلي غربي، دفع قواعد الفن إلى أقصى حدودها برسومه الخطية للأطفال الجائعين ببطونهم البارزة من أجل حملة الجوع العالمية. كانت أعماله تذكيرا جسورا

مروّعا لويلات الجوع، بالإضافة إلى كونها رمزا، ليس بتلك الدقة، لأطفال المستقبل الذين لم يولدوا بعد لو استمرت الحالة دون التخفيف من حدتها.

الغربيون يكرهون أن يركنوا إلى السلامة

جولي، مُخبرة إعلام ميداني غربية لإحدى وكالات الأنباء الكبيرة، اشتهرت بمجازفاتها بالسفر عبر العالم للحصول على الأخبار الحاسمة. فمن ميادين المعارك التي مزقتها الحروب إلى أعماق الكهوف المظلمة في مهمة إنقاذ، لم تكن جولي تعرف أبداً حين تنهض من فراشها في الصباح ماذا يمكن أن يأتي به ذلك اليوم. ولكن، من ناحية ثانية، حتى ولو علمت، فإنها ستعرف أن الوقت قد حان لتغيير الوظيفة.

يستطيع الغربيون أن يقوموا بمجازفات

كانت زُوي ترغب في أن يبدأ عملها الخاص في التصميم الداخلي منذ زمن طويل، ولكن عائلتها وأصدقاءها كانوا دائما يقنعونها بالتخلي عن الفكرة، مُعدّدين كل المخاطر المحتملة. ثم في أحد الأيام، قرّرت فقط أن تتقدم للقيام بذلك. كانت زُوي تدرك أن المدينة تنمو، ولا يوجد مصممون داخليون آخرون يستثمرون الأعمال الجديدة والسكان الجدد الذين سيحتاجون قريبا هذه الخدمات. ولهذا أقنعت البنك بإقراضها المال، وأسست محلها الأول. بعد عشر سنوات توسعت إلى ستة محلات.

أفضل ثلاثة أسئلة وأجوبة تعين على توظيف غربيين لوظائف غريبة

١ "اخبرني عن نفسك."

الغربيون عموما يحبون أن يتكلموا عن أفكارهم المثيرة والإبداعية، ولذا ربما يذكرون أشياء مثل:

- الأساليب الجديدة التي استعملوها
- الطرق الفريدة التي واجهوها
- الحلول الابتكارية للمشكلات التي تصدوا لها
- رؤيتهم للاحتمالات غير المحدودة
- المجازفات المربحة التي قاموا بها
- النطاق الواسع للمشروعات التي عملوا بها
- التغييرات التي يمكن أن تُحسّن من مستقبل أي فرد
- الصورة الواسعة للطريقة التي يرون بها مستقبلهم

٢ "ما الذي أثار اهتمامك بشركتنا (أو الوظيفة محل السؤال)؟"

اهتمام الغربي يتم تحريكه غالبا بواسطة:

- التفكير والأساليب الإبداعية
- الحرية لتجريب الأفكار الجديدة
- الفرص الابتكارية
- بيئة غير منظمة
- جداول عمل ومشروعات ذات مرونة
- كونهم منهمكين في عملية تغيير
- الناس، والمنتجات، والخدمات ذات النمط الفريد
- حصولهم على نمط لبس مرن

٣ "لماذا ينبغي أن نقوم بتوظيفك؟"

يقوم الغربيون غالبا بإعطاء وصف لنقاط قوتهم المهنية مثل:

- تملكهم لمواهب ابتكارية متنوعة
- كونهم مبدعين في حل المشكلات
- قدرتهم على تنسيق عدة مشاريع في نفس الوقت
- نظرتهم الشمولية من مختلف الاتجاهات
- استعدادهم لركوب المخاطر
- قدرتهم على العمل من دون إشراف مباشر (إنهم يكرهون ذلك)
- تقديرهم للتنوع في الناس والمشروعات
- استمتاعهم بالفوضى، والارتباك والنشاط السريع



غربيون مشهورون

(بناءً على فهم تاريخي)

والت ديزني
(ابتكاري)

ليوناردو دافنشي
(مخترع)

هاري هوديني
(مجازف)

بابلو بيكاسو
(رائد طليعي)

غاليليو
(ذو رؤى)

كريستوفر كولمبس
(مستكشف)

جاكيه كوسيتو
(مغامر)

هانز كريستيان أندرسون
(خيالي)

تطبيق بوصلة الشخصية:

إذا كنت غربيا

(ذا طبع غالب أو دون غالب)

ما معنى التطبيق؟

التطبيق ببساطة "تفعيل"، أو استعمال شيء ما لغرض محدد. بوصلة الشخصية وسيلة تُبسّط تعقيدات السلوك الإنساني حتى تتمكن بسهولة أكثر من فهم نفسك والآخرين من حولك.كما تقدم لك بوصلة الشخصية تمارين تطبيقات عملية لاستعمالها على أساس يومي لمساعدتك في تنمية وتطوير كامل سلسلة سمات واستعدادات الشخصية. تستطيع أن تستعمل هذا الدليل لثلاثة أغراض محددة ومفيدة جداً.

استعمل بوصلة الشخصية لتحقيق نتائج

- لتطوير توازن متكامل من الخصائص والمهارات في نفسك ولرفع تقدير الذات لديك.
- لتصبح متواصلا ذكيا، متوجها نحو الآخر، ولتثري كل علاقاتك الشخصية والمهنية.
- لتعزيز اتساع وعمق قدراتك ولتعزز من نجاحك في العمل وفي حياتك اليومية.

استعمال بوصلة الشخصية لتطوير الغربيين

ماذا تفعل إذا كنت غربيا

يجب أن يتعلم الغربيون أن يفكروا ويتصرفوا بطريقة شرقية:

- لتحقيق توازن متكامل
- للتواصل مع الشرقيين
- في المؤسسات، والوظائف والمهام التي تتطلب خصائص ومهارات شرقية

اعرف ماذا في التفكير والتصرف بطريقة شرقية بالنسبة للغربيين:

- ستقوم بتطوير فعاليتك في التحليل
- ستصبح أكثر انتاجية وفعالية
- ستزيد من مقدرتك على أن تكون أكثر تكاملا
- ستتعلم كيف تقيّم وتطور من نقاط ضعفك
- ستخرج من منطقك الراحة بالنسبة لك وتنمو
- ستطور من تقدير الذات وقوتها بإنجاز أكثر

فكر في جوهر الطبيعة الشرقية:

- لدى الشرقيين طبيعة منطقية، واقعية، تحليلية
- الشرقيون حذرون، منهجيون، ومنظمون
- الشرقيون يهتمون بصدق بتحقيق الجودة
- الشرقيون مغرمون بالتخطيط بتفصيل معقد
- الشرقيون يتحاشون الضوضاء والفوضى
- الشرقيون مُنَظمُون ويفحصون بدقة ومسئولية
- الشرقيون يحاولون ألا يرتكبوا أخطاء أو يخالفوا النظام أبداً

أفكار مفيدة للغربيين في كيفية التصرف بطريقة شرقية أكثر

الخطوة ١	قم بدراسة الأجزاء المتعلقة بالشرق والفصل الرابع في هذا الكتاب
الخطوة ٢	فكر في شرقيين تعرفهم، واسأل نفسك ماذا يمكن أن يقولوا أو يفعلوا
الخطوة ٣	قم بجهد مركز في أن تفكر وتتصرف كما لو أن طبعك الغالب شرقي
الخطوة ٤	أجبر نفسك على أن تنظر للعالم وللناس الذين تقابلهم من منظور شرقي
الخطوة ٥	تمرن! تمرن! تمرن! السلوك والمهارات الشرقية يمكن تعلمها
الخطوة ٦	ابدأ ببساطة، باستعمال الخطوط العريضة التالية

كيف تتصرف بطريقة شرقية خطوة بخطوة

تعليمات: ضع علامة (×) في المربعات التي تحتاج إلى تقويتها، ثم تمرّن.

- ☐ البس بطريقة تقليدية دالة على حسن ذوق
- ☐ ركز انتباهك بدون أن تنحرف عن أهدافك
- ☐ قم بتنمية طريقة وقوف، وجلوس وآداب لائقة
- ☐ تحاش أن تبدو سخيفاً أو غير منطقي، بالتفكير مسبقاً
- ☐ حاول أن تبقى في المهمة حتى تنهي ما بدأت
- ☐ أنصت جيدا وخذ ملاحظات واضحة
- ☐ كن دقيقا في مواعيدك ومستعدا في كل الأوقات
- ☐ ضع الأشياء بترتيب في المكان المخصص لها
- ☐ ضع قائمة بالأولويات وضع علامة على الأشياء التي تم عملها
- ☐ خطط مسبقا، ثم تأكد من أنك تستطيع أن تُوجد الخطة وتستعملها
- ☐ افحص، وأعد فحص كل شيء للدقة
- ☐ حاول أن تصبح شديد الانتباه للتفاصيل، أو الإشارات التفسيرية
- ☐ قم بتنظيم كل شيء من أجل سهولة الاستعمال والوصول إليها
- ☐ كن واعيا بعلاقات السبب والنتيجة
- ☐ اتّبع الأنظمة

حدد ما تحتاج إليه

مخطط تقويم للغربيين

باستعمال الصفحات السابقة كدليل، ضع أدناه قائمة بالسلوكيات التي تحتاج إلى تنميتها أولا.

مثال: تحسين تقديم الذات ________ • ________

• ________ • ________

• ________ • ________

ضع أدناه استراتيجية لتحقيق كل مما سبق.

مثال: أحاول أن أتصور الإشارات التي يعطيها مظهري للآخرين

• ________

• ________

• ________

• ________

حدد شخصاً شرقياً أنت معجب به وأربع خصال يشتمل عليها أنت تحتاج إليها/تريدها. الاسم ________

• ________ • ________

• ________ • ________

مخطط للغربيين لمتابعة تقدمهم

تعليمات: تابع التحسن في سلوكك في المخطط التالي. ضع علامة (×) للدلالة على الحالة

سلوكيات قمت بتقويتها	تحسنت في أسبوع	تحسنت في شهر
ملاحظة شرقي نموذجي	☐	☐
خططت للمستقبل	☐	☐
قمت بعملية تحليل	☐	☐
أخذت التفاصيل بعين الاعتبار	☐	☐
قمت بالفحص من أجل الجودة	☐	☐
ارتديت ملابس لائقة	☐	☐
اتبعت الأنظمة	☐	☐
كنت منظما	☐	☐
لم أهِمْ على غير هدى	☐	☐
كنت أكثر محافظة أو مقاومة للتغيير	☐	☐
قيّدت بعض الخيارات	☐	☐
أصبحت أكثر فاعلية	☐	☐
ثمنت الدقة	☐	☐
تصرفت بحذر	☐	☐

سلوكيات قمت بتقويتها	تحسنت في أسبوع	تحسنت في شهر
أصبحت أكثر حذراً	☐	☐
تكلمت بمنطق	☐	☐
تمهلت	☐	☐
بقيت هادئا	☐	☐
فكرت على المدى القصير	☐	☐
ركزت تفكيري	☐	☐
تقبلت الوضع القائم	☐	☐
ركزت انتباهي	☐	☐
درست أمرا بحذر	☐	☐

وسائل قمت بتطبيقها	طبقت في أسبوع	طبقت في شهر
تناصحت مع شرقي	☐	☐
قرأت عن شرقيين	☐	☐
لاحظت كثيراً من الشرقيين	☐	☐
تعلمت أن أقيّم الشرقيين	☐	☐
تدربت على أن أكون شرقياً	☐	☐

استعمال بوصلة الشخصية لتحسين علاقات الغربيين

فهم "النقطة العمياء" لدى الغربيين

قف في مكان واحد وأبقِ رأسك ساكناً تماماً، ناظراً إلى الأمام. قم بتدوير عينيك شمالاً ويميناً إلى أقصى مدى ممكن، ولاحظ بالضبط ما يقع في محيط بصرك. كل ما يقع مباشرة وراء ما تستطيع مشاهدته في إبصارك الطرفي يُعرف باسم "النقطة العمياء". إنها هناك، ولكنك لا تستطيع رؤيتها.

للطبيعة الإنسانية أيضا "نقاط عمياء". فأنت تستطيع أن ترى في الآخرين أشياء لا يرونها في أنفسهم؛ والآخرون يستطيعون أن يروا فيك أشياء تجد صعوبة في رؤيتها في نفسك. والنقطة العمياء الأكثر شيوعا لدى الغربيين، والتي تتسبب لهم ولغيرهم في كثير من المشكلات، هي وضعهم للحاجة إلى الاستثارة كأولوية عليا. إنهم لا يدركون أنفسهم مشتهين للاستثارة، ومع ذلك فهي جوهر طبيعتهم.



الانطلاق لدى الغربيين يمكن أن يؤذي العلاقات

بـدأ مـاكس يشـعر بالملل من حاجة ساندي المتعاظمة إلى بقائهما في المنزل مع الطفل. إنه يحب ابنه الجديد بالطبع، ولكن هل مجرد كونهما أصبحا والدين يعني بصورة آلية أنه لم تعد هناك حاجة لأن يخرجا ويستمتعا مع أصدقائهما أو بحفلة بهيجة. والآن تحاول سـاندي أن تقـنعه ببـيع دراجـته النارية وأدوات الغطس للمساعدة في التكاليف المتزايدة ولـلمحافظة عـلى سلامته حتى يتمكن من العمل وتقبل مسئوليات أكثر. حسنا، لا يمكن ذلك...إنه لن يصبح ذلك الكسلان الممل لأنه فقط أصبح أبا الآن.

الإدراك: أصل معظم المشكلات	
إدراك ساندي	**إدراك ماكس**
• ساندي تحب ماكس وتحب ابنهما الجديد، وتريد أن تؤسس حياة عائلية آمنة من أجلهم جميعاً.	• ماكس يحب ساندي وابنهما الجديد أيضا؛ ولكنه يقدر الاستمتاع بمغامرات الحياة أكثر من الأمن بكثير.
• ساندي تحترم حاجة ماكس إلى الذهاب خارج المنزل والاستمتاع، والاحتفاظ بشيء من الإثارة في حياته، ولكن ليس بالمخاطرة بعدم القيام بمسئولياته الجديدة.	• ماكس يحترم دور ساندي كأم، ويدرك حس الحماية الذي لابد أنها تشعر به، ولكنه أخبرها منذ البداية ألا تحاول صياغته في قالب مثال الأب الذي يسكن الضواحي.
• ساندي بحاجة إلى أن تدرك أن ماكس سيكون متواجداً هناك من أجلها ومن أجل ابنهما الجديد، وأنهما يستطيعان الاعتماد عليه الآن وفي المستقبل.	• ماكس بحاجة إلى أن يشعر بأن بإمكانه أن يستمر في العيش بالطريقة التي يستمتع بها، دون أن يعتبر زوجاً أو أباً سيئاً.

الحلول: خذ وأعط

- التسوية أو الحلول الوسطية في قلب أي حل لأي مشكلة.

- ساندي وماكس بحاجة إلى أن يعبرا عن مشاعرهما وحاجاتهما، وأن يتفاهما حول ما كل منهما مستعد لأن يتقبله من الآخر.

- يجب على ساندي أن تعبر بلطف عن كيفية تأثير حاجة ماكس للاستثارة وسلوكه الباحث عن الإثارة يؤثر على العائلة.

- ماكس بحاجة إلى أن يخصص بعض الوقت العائلي الهادئ في المنزل لتأسيس حس من الأمن العائلي للجميع.

- ساندي بحاجة إلى أن تتقبل صفات ماكس التي جذبتها إليه في المقام الأول. ففي أعماقها، هي لا تريد أن يتخلى عن مغامراته التي يحبها...ولكن ربما يتمكنا من خلق بعض المناسبات في حياة كليهما للمحافظة على حب متقد من أجل العائلة.

أسئلة وأجوبة عن الشخصية الغربية

سؤال **لماذا من الصعب تتبع بعض الغربيين في الحديث، فهم دائما يقفزون من موضوع إلى آخر، من دون وجود مراحل انتقالية واضحة في تفكيرهم؟**

جواب هكذا يعمل الذهن الغربي، يفكر في عشرات الأشياء في نفس الوقت. إنهم ليسوا بحاجة إلى أن "يَصِلوا بين النقاط" ليروا مجمل الصورة. في الحقيقة، لأنهم ليسوا محدودين بالمنطق والترتيب، فإن لديهم تقريبا صورة جوية للحقيقة. وعلى الرغم من أن هذه الصفة يمكن أن تكون مربكة في الحديث، فإنها بالتأكيد تقود إلى أفكار عظيمة مع الرؤية الكاملة الفريدة. وللتغلب على هذه الصعوبة عندما يكون هناك مناقشات مع غربيين، اسألهم فقط أن يتمهلوا ويوضحوا وجهة نظرهم؛ أو اسألهم أسئلة محددة توضح ماذا يقصدون.

سؤال **لماذا يبدو أن لدى بعض الغربيين رغبة في الموت، فهم دائما بحاجة إلى تحدي المصير إلى أقصى حد، بالقفز الحر من الطائرات، وتسلق جُرُفٍ عمودية، والتسابق بالدرجات النارية بأقصى سرعة وبعض أعمال تحدي الموت الخارقة الأخرى؟**

جواب تشير بعض الدلائل الحديثة إلى أن جزءا من السبب على الأقل يمكن أن يكون له صلة بأحد الجينات المطوّلة والمعروف بـ DRD4، والذي يساعد على تنظيم الموصل الكيميائي، الدوبامين، في الدماغ. وهناك القليل من الشك بأن لدى أنماط الشخصية الغربية بعض الشيء من هذا الجين، بالإضافة إلى أربع أو خمسة جينات ذات صلة بالدوبامين (وبالطبع تكون البيئة والفرص المتاحة عوامل مساهمة). والمسألة الجوهرية هي أن هناك أسبابا فسيولوجية

واجتماعية تؤدي بالباحثين عن الاستثارة الغربيين إلى أن يحصلوا على دفعة من الأدرنالين عن طريق الخطر والمجازفة. إنه لا حول لهم ولا قوة. والأمر ليس كونهم قادرين على التحكم في حاجتهم إلى دفع أنفسهم إلى أقصى حدودها على مستوى منطقي. إنهم مغرمون بذلك، ويتطلبونه تقريبا مثل الإدمان. ودرجة المخاطرة المطلوبة من قبل الأفراد الغربيين تبدو مرتبطة بصورة مباشرة بكمية الدوبامين التي يتم إنتاجها بواسطة الجسد ونوع التنشئة التي يمرون بها.

سؤال **كيف يكون لبعض الغربيين ميل لبدء عدة مشروعات في نفس الوقت، ثم يتركون الفوضى واللخبطة التي لم يتم الانتهاء منها والتي صنعوها، بينما يبدءون حتى مشروعات أخرى، والتي يتركونها أيضا غير منتهية؟**

جواب الغربيون مبادرون. إنهم يلدون أفكارا ولا يستطيعون الانتظار لتجريبها. ولكنهم يشعرون بالملل بسرعة، ولهذا فهم يشتغلون في شيء لفترة قليلة ثم يرغبون في الانتقال إلى شيء جديد. إن بحثهم عن ذلك الشيء المهيج والمثير للاهتمام، وحاجتهم للتغير المستمر، تجعل من الصعب على الغربيين أن يركزوا على شيء واحد في نفس الوقت ومتابعته حتى النهاية. والتنغيص لن يكون مؤثرا مع الغربيين، ولهذا قدّم لهم حوافز لتدفعهم إلى إنهاء ما يبدءون به ولتنظيف مخلفاتهم. على أي حال، أعط الغربيين كثيرا من الحرية ليقوموا بالاستكشاف بطاقتهم الابتكارية (بالطبع، ضمن حدود قيود معقولة دائما)، لأنه يمكن في الغالب أن يخرج من فوضاهم شرار من التألق.

الفصل السابع



البشر ليسوا متعبين...

فقط مختلفين

الاختلافات يمكن أن تكون ذات قيمة

عندما ابتدأنا هذا الكتاب، كنا نعرف أننا مختلفتان (دايان شرق شمالية-جنوبية، بينما ثلما جنوب غربية-شرقية) ولكن لم تكن لدينا فكرة عن كيفية استعمال معرفتنا بأنفسنا وببعضنا لكي نجعل حياتنا أكثر سلاماً وأكثر إنتاجية. لقد كدنا أن ندفع بعضنا إلى الجنون قبل أن نفهم ذلك.

على سبيل المثال، في النُسَخ الأولية من بوصلة الشخصية،كنا نقوم بتداول أفكارنا مع بعض، ثم تقوم دايان بتدوين ذلك على الورق وتقوم ثلما بإدخال النسخة في الكمبيوتر ثم تعيدها إلى دايان للمراجعة. وفي كل مرة تعود النسخة الأولى التي تمت طباعتها على الكمبيوتر إلى دايان وفيها تسعة أو عشرة أخطاء. وتقوم دايان بكل ممنونية بوضع دوائر على أخطاء ثلما بقلم أحمر فاتح وتعيدها إليها للتصحيح. ولا تزال في النسخة الثانية والثالثة والرابعة أخطاء، وتكاد دايان تنفجر من الإحباط لاضطرارها لتضييع الوقت في تصحيح نفس الصفحة عدة مرات. وتشعر ثلما بنقص كفاءتها لعدم قدرتها على الانتباه لأخطائها في كل مرة. بالطبع، معظم الأفكار التي ظهرت على الصفحة أتت من إبداع ثلما، على الرغم من أن مهارات دايان اللغوية هي التي صاغت الأفكار في كلمات. أخيرا، قامت دايان بوضع قلم عريض أخضر في يد ثلما وطلبت منها أن تؤشر على كل علامة حمراء بمجرد أن تقوم بذلك التصحيح على الكمبيوتر. وطُلِب من ثلما ألا تُعيد أي مادة مطبوعة إلى دايان حتى يتم تصحيح كل خطأ ويتم التأشير عليه بالقلم الأخضر.

وبالبساطة التي تبدو بها، تلك الاستراتيجية الوحيدة أنقذت على الأرجح علاقتنا والكتاب. استطاعت ثلما أن "تقوم بذلك بطريقة صحيحة من المرة الأولى"، وهذا عنصر هام جدا في توفير الوقت بالنسبة لطبيعة دايان الشرق شمالية. وبالمقابل، تعلمت دايان أن تأخذ نفساً عميقاً وألا تتضايق عندما تتقدم ثلما الجنوب غربية بطريقة تجعل الصفحة

أسهل وأفضل للقارئ بعد أسبوع، وتريد أن تغيرها. لقد تذاكرنا مع بعض لتحقيق التوازن الذي نحتاج إليه في كل الأبعاد الأربعة لزيادة كفاءتنا الفردية والجماعية ولتحسين علاقتنا.

كانت الخطوة الأولى هي إدراك الحاجة إلى تثمين نقاط القوة لدى بعضنا البعض، ولكن العثور على أساليب لتنمية القوى والمهارات العسيرة على طبائعنا المفردة هو في الحقيقة ما أنقذ المشروع والشراكة. إن استعمال وتطبيق ما تعلمناه عن أنفسنا وعن بعضنا البعض أحدث الفرق الحاسم في قدرتنا على العمل كفريق لتحقيق هدفنا؛ النشر!



الاختلافات يمكن أن تعزز المجموعات

على الرغم من أن غالبيتنا تقدر الخصائص والقدرات التي تشبه تلك التي نمتلكها، فإن قلة منا يمكن أن تفشل في إدراك قيمة الاختلافات في معظم المجموعات الرائعة. فكر في الحاجة إلى مهارات مختلفة في الأنماط المختلفة التالية من المجموعات الناجحة.

- مجموعات اتفاقية وضع خط أنابيب ألاسكا – ألاسكا (شمال)
- شركة تويوتا – اليابان (شرق)
- فرق الرجّي للعزف على الطبول المعدنية – الكاريبي (جنوب)
- الفريق الأولبي النسائي لهوكي الجليد –الولايات المتحدة (غرب)

تمييز الاختلافات



في التصور...

الشماليون	يعكسون	الإنجاز
الشرقيون	يعكسون	الجودة
الجنوبيون	يعكسون	الصحبة
الغربيون	يعكسون	الأصالة (الإبداع)

في الاتجاهات...

الشماليون يسمون المجراف مجرافا

الشرقيون يسمون المجراف باسمه العلمي المحدد

الجنوبيون يسمون المجراف بالاسم الذي يحب أن يدعى به

الغربيون لا يريدون أن يضعوا حدودا للمجراف بتعيين اسم له

في الأولويات...

الأهداف أهم شيء بالنسبة **للشماليين**

مثال: القيام بأي شيء لإنهاء المهام والوفاء بالموعد المحدد.

الحقائق أهم شيء بالنسبة **للشرقيين**

مثال: الحصول على معلومات صحيحة للوفاء بالمتطلبات المحددة.

القيم أهم شيء بالنسبة **للجنوبيين**

مثال: تمثل الولاء، والثقة، والتعاون مع الآخرين.

الأساليب أهم شيء بالنسبة **للغربيين**

مثال: العثور على أساليب إبداعية للتكيف مع التغيرات وحل المشكلات.

الاختلافات يمكن أن تسبب صعوبات

خصائص الاختلافات	خصائص الصعوبات
• فريد، مميز	• سيئ، مشكل
• ليس نفس الشيء بوضوح	• عسير على الفهم
• يمكن تمييزه	• صعب التعامل معه
• متنوع، لا مثيل له	• ليس سهلا، عسير على الفهم
• مستقل، مختلف	• محيّر، مُجِدّ

تثمين الاختلافات يضع حدا للاتهامات

في الغالب يتم إدراك الاختلافات على أنها صعوبات. فعندما يُطلب من معظم الناس أن يصفوا شخصا صعبا، فسيصفون شخصا يكون على العكس من طبيعتهم بالضبط. على سبيل المثال، معظم الشماليين سيصفون مميزات الجنوبيين على أنها متعبة، والشرقيون سيجدون سمات الغربيين مزعجة، وسيشير الجنوبيون إلى عدم ارتياحهم مع سلوكيات الشماليين، والغربيون سيتحدثون غالباً عن الطريقة التي تخرجهم بها صفات الشرقيين من أطوارهم.

باختصار، الطبائع المتضادة نقمة طبيعية لبعضها. وفهم الأولويات، والمدركات، وأنظمة القيم، وأنماط السلوك المتأصلة في الطبائع الأربعة يمكن أن يُعِين على وقف الاتهامات والنظر إلى الأفراد الذين يظن معظمنا أنهم متعبون على أنهم مختلفون عنا فقط. هذا المنظور المستنير، المبني على النظر إلى التعقيدات العميقة للطبيعة الإنسانية في أبسط معانيها وأكثرها جوهرية، هو الخطوة الأولى نحو خلق فهم يُحدث انسجاما أعظم بين كل أصناف البشر في ظل أنماط الحضارات.

لمحة عن الاختلافات في الإدراك

الإدراك هو الحقيقة المطلقة

إدراك الشمالي للشماليين قادرين حاسمين	إدراك الشرقي للشماليين متحكمين مغرورين	إدراك الجنوبي للشماليين مخيفين نزاعين للسلطة	إدراك الغربي للشماليين مدفوعين كثيري المطالب
إدراك الشمالي للشرقيين صعبي الإرضاء غير مرنين	إدراك الشرقي للشرقيين يمكن الاتكال عليهم أكفاء	إدراك الجنوبي للشرقيين مملين متكبرين	إدراك الغربي للشرقيين ضيّقين وسواسيين
إدراك الشمالي للجنوبيين بطيئين حساسين	إدراك الشرقي للجنوبيين عاطفيين كثيري الكلام	إدراك الجنوبي للجنوبيين دافئين عطوفين	إدراك الغربي للجنوبيين اعتماديين عاجزين
إدراك الشمالي للغربيين لا يمكن الاعتماد عليهم غير واضحين أو مميزين	إدراك الشرقي للغربيين لا مبالين غير منظمين	إدراك الجنوبي للغربيين غير هيابين متمردين	إدراك الغربي للغربيين ممتعين مثيرين للاهتمام

التشابهات التي تخلق التماسك

الشماليون والشرقيون	يعملون بجد	إنتاجية عالية	يتحملون المسئولية	جادون	ينهون المهام	يلمحون الأخطاء
الشماليون والغربيون	يتحركون بسرعة	كثيرو الكلام	يستمتعون بالنشاط	يرحبون بالتغيير	جريئون	يركبون المخاطر
الجنوبيون والشرقيون	يتحركون ببطء	حسنو الاستماع	محافظون	يتجنبون التغيير	حذرون	يتبعون القواعد
الجنوبيون والغربيون	يحفزون الآخرين	اجتماعيون	يتجنبون المواعيد النهائية	قابلون للتكيف	يتجنبون الضغوط	يستمتعون بالاسترخاء

ملاحظة : الطبائع المتضادة ليست متشابهة

عندما تصبح السلوكيات المتطرفة صعبة

يمكن أن يُدرَكَ الشماليون على أنهم متعبون إذا هم كانوا...

- يفقدون السيطرة على أعصابهم بسهولة
- لا يُنصتون لوجهات نظر الآخرين
- يتسببون في إحراج الآخرين علانية
- يدركون الاقتراحات على أنها اتهامات
- غير حساسين لمشاعر الآخرين
- يعتقدون أنهم دائما على حق
- لديهم اتجاه غير تعاوني
- يسعون لمكسب شخصي
- يحتاجون إلى ضبط
- مخيفين
- لا يحترمون السُلْطَة
- مغرورين

يمكن أن يُدرَكَ الشرقيون على أنهم متعبون إذا هم كانوا...

- يركزون على كل التفاصيل
- يقدرون على عمل واحد فقط في نفس الوقت
- يرفضون أن يغيروا العادات القديمة
- يقدمون شروحات طويل مملة
- يعزلون أنفسهم عن الآخرين
- يطلبون كمالاً مطلقاً
- يدركون منظوراً/حلاً واحداً
- يفتقدون إلى حس فكاهي
- يحتاجون إلى اتباع روتين جامد
- حذرين من الأخطاء
- يحللون الأمور إلى ما لا نهاية
- يطلبون كل شيء كتابة

ملاحظة: تقدير الذات المنخفض، أو الإنهاك، أو الضغوط يمكن أن تؤدي إلى سلوكيات متطرفة

يمكن أن يُدرَكَ الجنوبيون على أنهم متعبون إذا هم كانوا...

- يحتاجون إلى أن يُنخسوا لكي يعملوا
- يحتاجون أن يُخبروا بماذا يفعلون وكيف
- ينكرون أن المشكلات موجودة
- يرسمون صورا وردية ملوّنة للحقائق
- بطيئين في فهم توقعات الوظيفة
- يفتقدون إلى الحافز للتميز
- يتكلمون في غياب الآخرين
- يشتكون دون تقديم حلول
- يتجنبون المجابهة/المشكلات
- تُجرح مشاعرهم بسهولة
- لا يصرحون برأيهم بجرأة
- يتباطئون ويتأخرون بدرجة مزعجة

يمكن أن يُدرَكَ الغربيون على أنهم متعبون إذا هم كانوا...

- لا يعطون معلومات واضحة
- ذوي اتجاه غير مبال
- يفتقدون إلى الاعتزاز في عملهم
- يتوقعون أن يقرأ الآخرون أفكارهم
- لا يدونون أي شيء
- يظنون أن المزاح الثقيل ممتع
- غير مبالين بالمسئولية
- يرتكبون الكثير من الأخطاء
- لا يراعون الآداب اللائقة
- يتمردون على القواعد والأبنية
- غير حساسين للوقت
- يحتاجون إلى تغيير كل شيء

ملاحظة: تقدير الذات المنخفض، أو الإنهاك، أو الضغوط يمكن أن تؤدي إلى سلوكيات متطرفة

تمييع الاختلافات

أفكار مفيدة لتمييع الاختلافات مع الشماليين

١ قف، انظر مباشرة في العينين، واستعمل صوتا ثابتا، ليس عدوانيا.

٢ استمع لما يريدون قوله، فقط إذا بقوا هادئين ومحترمين.

٣ إذا قاطعوك أو فقدوا أعصابهم، فأخبرهم بأنك ستناقش الأمر عندما يكونون مستعدين أن يعاملوك باحترام، واذهب.

٤ كن مصرا على أن يسمعوا وجهة نظرك وأخبرهم بأنك لن تتأثر؛ ولكن لا تعطهم أعذاراً أبداً.

أفكار مفيدة لتمييع الاختلافات مع الشرقيين

١ انتبه جيدا لما يقولونه (يمكن حتى أن تدون بعض الملاحظات).

٢ أخبرهم أنك تفهم موقفهم أو انتقادهم، وقم بالإشارة إلى الحقائق/وجهات النظر الأخرى التي يجب أن تؤخذ بعين الاعتبار وقدّم وجهة نظرك.

٣ قم ببناء حجة منطقية، مقنعة لدفع موقفهم أو انتقادهم - أو وافقهم بصراحة - بناءً على دلائل فقط.

٤ إذا غاصوا في التفاصيل، مغتصبين وقتك، فأخبرهم أن يقدموا ذلك كتابة، ثم غادر وقم بالإجابة بأسرع ما يمكن كتابة.

أفكار مفيدة لتمييع الاختلافات مع الجنوبيين

١ ابتسم ابتسامة دافئة، أو صافح، أو ربِّت على الظهر، وتحدث دون تكلف بطريقة غير رسمية لدقائق معدودة.

٢ استمع إليهم مادام الحديث ذا صلة (ربما تضطر إلى أن تقاطعهم بأدب لتبقيهم في الاتجاه الصحيح).

٣ أظهر تفهما لمشاعرهم، ولكن قم بلفت نظرهم إلى أنهم ربما يعملون من الحبة قبة، ولماذا.

٤ تحدث بأسلوب لطيف، وضح كيف تنظر إلى المشكلة، وأرشدهم لأن يعثروا على حلول خاصة بهم؛ ثم ابتعد عن موضوع المشكلات.

أفكار مفيدة لتمييع الاختلافات مع الغربيين

١ في بيئة بها قليل من المشتتات اطلب انتباههم الكامل.

٢ أظهر حسا فكاهيا وتصرف بطريقة عفوية، غير رسمية.

٣ اطرح أسئلة محددة حتى يخبروك بما تريد أن تعرف.

٤ كن منفتحا عقليا لأفكارهم، بغض النظر عن مدى غرابتها؛ ثم اطلب منهم التركيز على فكرة أو اثنتين أعجبتك ودعهم ينطلقوا معهما.

معرفة قيمة الأنماط الأربعة

الطريقة التي تتعلم بها تحدد ماذا تقيّم
(... وما تقيّمه يحدد الطريقة التي تتعلم بها)

الشماليون
- يتعلمون "بالفعل"
- يثمنون النشاط

الشرقيون
- يتعلمون "بالتحليل"
- يثمنون المنطق

الغربيون
- يتعلمون "بالتجريب"
- يثمنون الاكتشاف

الجنوبيون
- يتعلمون "بالاستماع"
- يثمنون الناس

لا تتوقع أبدا من أطفالك، وأصدقائك، والعاملين معك أن يتعلموا بنفس الطريقة التي تتعلم بها. قم بتقديم فرص تعلّم تستهدف قيم الشخص من أجل نتائج أفضل. فبسبب القيم المختلفة، من المثير للاهتمام أن نلاحظ أن

- الشماليين يؤدون المهمة بسرعة
- الشرقيين يقومون بذلك بشكل صحيح من المرة الأولى
- الجنوبيين يشكلون أفضل المجموعات
- الغربيين يتوسعون في كل الآفاق

ما تقيمه يحدد ما تساهم به بشكل أفضل
(... وما تساهم به بشكل أفضل يحدد ما تقيمه)

الشماليون

بطبيعتهم يساهمون

بشكل أفضل في

قوى العمل

الشرقيون

بطبيعتهم يساهمون

بشكل أفضل في

عالم الذكاء

الغربيون

بطبيعتهم يساهمون

بشكل أفضل في

الفنون/الاختراعات

الجنوبيون

بطبيعتهم يساهمون

بشكل أفضل في

العلاقات

كلما أصبحت متوازنا أكثر في الطبائع الأربعة، أصبحت ناجحاً أكثر شخصياً ومهنياً، وقدمت مساهمات أكثر لعائلتك، ولوظيفتك، ولمجتمعك، ولعالمك. ومهما كانت مساهمات الناس، من المثير للاهتمام أن نلاحظ أن

- الشماليين يقومون بذلك بثقة
- الشرقيين يقومون بذلك بتميز
- الجنوبيين يقومون بذلك بإحساس
- الغربيين يقومون بذلك بخيال واسع

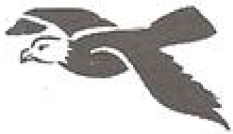
كن كأفضل ما تكون شخصياً ومهنياً

الشماليون يحتاجون إلى أن ينمُوا نقاط القوة التي لدى الجنوبيين وهي:



- المحبة والدفء
- مهارات الإنصات الجيدة
- الصبر والتفهم
- لطف المساعدة
- نشر الخير
- كونه عضو جماعة

الشرقيون يحتاجون إلى أن ينمُوا نقاط القوة التي لدى الغربيين وهي:



- الانفتاح العقلي
- الحماسة الفوارة
- إدراك الكثير من البدائل
- الأفكار الإبداعية
- القدرة على التكيف مع التغيرات
- الاتجاه المتحرر من القلق

الجنوبيون يحتاجون إلى أن ينمُوا نقاط القوة التي لدى الشماليين وهي:



- الحسم
- الثقة بالنفس
- أخذ المبادرة
- العثور على اللذة في العمل
- إنهاء المهام في الوقت المحدد
- التوكيدية

الغربيون يحتاجون إلى أن ينمُوا نقاط القوة التي لدى الشرقيين وهي:



- التخطيط لأفضل النتائج
- التفكير المنطقي
- القيام بالشيء بطريقة صحيحة من المرة الأولى
- تحقيق الجودة
- المهارات التنظيمية
- الموثوقية

أنتم تحتاجون إلى بعض

الشماليون يحتاجون إلى خصائص ومهارات الجنوبيين

تايلر، مدير شمالي، تم استدعاؤه من قِبَلِ المدير التنفيذي الجديد الذي قال لـه "أنت مدير موهوب، كما أنك تفي بحصصك الأسبوعية دائما. والجزء الوحيد الذي ربما ترغب في العمل عليه هو ما نسميه المهارات الاجتماعية. حاول فقط أن تكون وديا أكثر مع الزبائن، وشجع قسمك على العمل سوياً كفريق للمحافظة على الأرفف مملوءة ومرتبة".

الشرقيون يحتاجون إلى خصائص ومهارات الغربيين

ديبرا، عاملة حسابات شرقية، كانت متميزة في إدخال أرقام البضايع وفقاً للشفرة من دون إخفاق. ولكنها أصبحت سريعة التهيج إذا غير الزبائن رأيهم وقرروا عدم شراء شيء كانت قد أدخلت رقمه، أو أضافوا في النهاية شيئا. وكان تقرير الكفاءة الخاص بها ممتازا ما عدا عبارة واحدة: "قومي بتطوير مرونة أكثر عندما تعالجين المطالب غير المتوقعة عند التعامل مع الجمهور".

الجنوبيون يحتاجون إلى خصائص ومهارات الشماليين

سْكُوتْ، وكيل شركة تأمين جنوبي، كان يحب مهنته لأنه كان يعرف أنه حقا يساعد الناس لحماية أنفسهم في المستقبل. كان يستمتع بلقاء الناس وقضاء وقت معهم في مكاتبهم ومنازلهم لمساعدتهم في الوفاء بمتطلباتهم التأمينية المحددة. لكنه كان يعرف أنه من أجل الحصول على جائزة أفضل بائع في السنة التي يرغب فيها، فإنه كان عليه أن يُحسِّن من مقدرته على تقديم تقاريره في الوقت المحدد للوفاء بالمواعيد النهائية الحاسمة التي تحدد بداية تاريخ التغطية في العقد.

الغربيون يحتاجون إلى خصائص ومهارات الشرقيين

بيير، مصفف شعر غربي، فاز بعدد من الجوائز في عدد من القارات لتصميماته وابتكاراته الفريدة. ولحسن حظه كان له مساعد يمكن الاعتماد عليه والذي كان يتحقق من أن كل ما كان يحتاج إليه يكون دائما في متناوله وفي حالة ممتازة، لأن بيير كان غافلا عن المهام الاعتيادية المطلوبة لتحقيق فنه. فلم يكن يخطر له على بال قط أن تخطيطاً دقيقاً وجهوداً كانت تسري للإعداد لنجاحه. فكل ما كان عليه فعله يحضر ويبتكر.

التوازن يأتي بالنجاح

بتطوير نقاط القوة الشمالية لديك، تستطيع أن

- تُكمل مشروعا بتكلفة بليون دولار قبل الموعد
- تتفوق على أكبر القائمين بجمع المال لصالح مشاريع خيرية أو خلافه
- تقود فريقا متوسط المستوى للبطولة
- تحول مبلغا ضئيلا إلى ثروة
- تكون أول شخص يبدأ القتال
- تجد أفضل سبيل للتفوق على خصم
- تتغلب على الاحتمالات الصعبة لتحقيق هدف
- تتفاوض بثقة حول أصعب عقد
- تفاجئ مجموعة من الأصدقاء بحجز في أفضل مطعم
- تدير أقصر اجتماع وأكثره غرضية يمكن أن يتم عقده قط

بتطوير نقاط القوة الشرقية لديك، تستطيع أن

- تقوم بتنظيم أكثر المناسبات أناقة بصورة قياسية
- تجد الإبرة في كوم من التبن
- تسترد منتجات دون المستوى قبل أن يتم توزيعها
- تقوم بتطوير أنظمة فحص للمحافظة على الجودة
- تعمل دون كلل لتعثر على خطأ
- تنقل رسائل تفصيلية كاملة
- تقوم بضبط الملفات والسجلات في الشركة كأفضل ما يكون
- تترأس أكثر الاجتماعات تنظيما
- تكون أكثر الأشخاص الموجودين فعالية وتهذيبا
- تقوم بإعطاء التوجيهات التي يمكن لكل فرد اتباعها

بتطوير نقاط القوة الجنوبية لديك، تستطيع أن

- تكون أول شخص يتطوع للخدمة، أو للنجدة
- تقوم بتشكيل فريق متجانس من أعضاء ذوي ولاء
- تتألق خلال عملية الاتصال بالناس
- تستمع بانتباه أكثر من أي شخص آخر في العالم
- تكون بالضبط الشخص اللبق الفاتن في أي وضع
- تتصرف كصانع سلام في معمعة خلاف
- تتلقى أعلى الجوائز في فن البيع
- تبرز كألطف الأشخاص وأكثرهم ودية في مجموعة من الناس
- تختار الحق على الباطل
- تُعطي التعليمات للآخرين بصبر

بتطوير نقاط القوة الغربية لديك، تستطيع أن

- تخترع مصيدة للفئران على نحو أفضل
- تعْقِد أغرب حفلات يمكن تخيُّلها
- تستحث مجموعة كبيرة من الناس للمشاركة
- تساهم بأكثر وأفضل الأفكار مقارنة بأي شخص آخر
- تقوم بتنسيق عدة مشاريع كبيرة في نفس الوقت
- تقوم بتطوير حلولٍ ابتكارية لمشكلات معهودة
- تقوم بالعثور على أساليب جديدة لتحسين الوضع القائم
- تقوم بعقد أكثر الاجتماعات ابتكارية قط
- تنظر إلى ما وراء الكيفية التي تظهر بها الأشياء، إلى الاحتمالات
- تقوم بالمجازفة المطلوبة للخروج من حالة الفشل

الطريق إلى النجاح باستعمال بوصلة الشخصية

١ كـن مـتوجها نحو الآخر عندما تتواصل مع الناس للحصول على أفضل النتائج. انظر كيف:

أ. استعمل معرفتك بالبوصلة لتقرر طبيعة الشخص المسيطرة المحتملة.

ب. ضع طبيعـتك المسيطرة جانـبا، في الوقـت الحاضر، وتواصل وفقا لطبيعة الشخص الذي تتواصل معه. (مثال: حتى لو أنك شمالي، يلزم أن تتعامل مـع الجنوبـيين بسلوك جـنوبي مـن جانـبك، وأن تسـتعمل السـلوكيات الشرقية مع الشرقيين، والسلوكيات الغربية مع الغربيين، إلخ).

٢ قـم بـتطوير مهـارات وسـلوكيات مـن كـل الأنمـاط الأربعة في **بوصلة الشخصية**، إلى أفضل ما تستطيع، بغض النظر عن طبيعتك الخاصة. اتبع هذه الخطوات البسيطة:

أ. قم بإجبار نفسك، إذا كان ذلك ضروريا، على إدراك قيمة الطبائع الأربعة والمهـارات والخصائص التي تجعل من كل منها فريدة الفاعلية وذات قيمة في أوضاع وظائف معينة، أو في علاقات محددة.

ب. لاحـظ وتناصح مع الناس المختلفين عنك حتى تصبح شخصا أكثر تكاملا، ومهارة وانسجاما.

ج. مـرِّن أكثر مهاراتك وخصائصك ضعفا حتى تصبح نقاط قوة شخصية أصيلة لديك، بغض النظر عن طبيعتك المتأصلة.

٣ اعمـل باسـتمرار على ترويض أكثر الصفات تطرفا في طبيعتك، كلما كان ذلك ملائما. هذه الأفكار ستفيدك:

أ. كن أمينا مع نفسك حول النقائص المحتملة.

ب. ثمّن خصائصك الجيدة ونقاط القوة لديك، وتعرف على المميزات لتحسين نفسك حتى تستطيع المحافظة على الاحترام من الآخرين، وعلى احترام عال لنفسك، لأن ارتفاع تقدير الذات أمر في غاية الأهمية لعلاقات صحية وللنجاح المهني.

ج. فكر قبل أن تتكلم أو تتصرف حتى تبقى متحكما في تصرفاتك في كل الأوقات، مع تذكر أن الاتصال المتوجه نحو الآخر بصورة نمطية هو عموما الأكثر فعالية ونجاحا.

التواصل مع نفسك ومع الآخرين الذين لهم تأثير على حياتك عملية تعليمية يمكن أن تستمر مدى الحياة. وبوصلة الشخصية يمكن أن تجعل رحلتك أقصر وتخفف من عبئك حتى تستطيع الوصول إلى غايتك بسرعة أكبر. ومن المهم جدا أن يتعلم كل شخص أن يثمن ويطور خصائص ومهارات متنوعة من كل الحضارات وأنماط الشخصية الأربعة. فالعلاقات ستتحسن. وتقدير الذات سيرتفع عاليا. والنجاح المهني سيزداد. ولعل الرسالة الأكثر أهمية لبوصلة الشخصية هي أننا كلنا نحتاج إلى بعض لإكمال أفضل ذواتنا.



استعمال بوصلة الشخصية في واقع الحياة

رسالة من محب

"نحن قادرون على إنهاء العلاقة بحب..."

... إنه اعتقادي الجازم أن بوصلة الشخصية أنقذت للتو حياتي من الشقاء مع رجل غير مناسب (وأنقذته من امرأة غير مناسبة كذلك). أنا غرب–شمالية وبراندون شرق–جنوبي. ظننت في البداية أن طبائعنا المتضادة جذبت كل منا للآخر. أفتخر بأنني منطلقة مُحِبّة للمرح، مستعدة دائماً لمغامرة جديدة مثيرة. إنني أحب الحفلات والتجمعات، والموسيقى، وأبقى في شغل حتى لا أشعر بالملل. لا أستطيع أبدا أن أشغل وظيفة مكتبية تتطلب الجلوس إلى الكمبيوتر طول اليوم. كنت عاملة مقهى، ومرشدة طوافات في مساقط المياه، وأنا حالياً مديرة لمتحف نوفو للفنون.

براندون شخص رائع حقاً، وسيم، أنيق، ومرتب. إنه كريم، كثير الاهتمام ومحب. وكان من لطفه واستعداده لتجريب الأشياء التي أستمتع بها ما أوقعني في حبه. لقد كان يركزّ عليّ وكان حساسا لشاعري ورغباتي. لكن كان فيه أيضا جانب مزاجي وهادئ. ومع الوقت بدأت أشعر بأنه كان يحكم عليّ باستهجان، على الرغم من أنه لم ينتقدني صراحة قط. وأخيرا شعرت بطريقة ما بأنني بحاجة إلى أن أخمد توهجي وطاقتي الطبيعية. أظن أنني شعرت بأنني أحرجته. في البداية كان يأخذني إلى أفضل المطاعم والحفلات، ثم ابتدأنا نقضي وقتا أطول وأطول في المنزل، بدلا من الخروج. ولم يأخذ ذلك مني طويلاً حتى أصبت بالملل وأصبح هو متشككاً، وهذه توليفة مميتة.

فمن المصيب ومن المخطئ في هذه الحالة؟ واستطعنا بواسطة بوصلة الشخصية أن ندرك أن كلينا مصيب، فقط مختلفان جداً. إنه لأمر مريح أن نكون قادرين على إنهاء العلاقة بحب، دون شعور بالذنب أو اللوم، وبتقدير ذات سليم. لقد ساعدتنا بوصلة الشخصية على القيام بذلك. شكراً!

نانسي إن

الفوز في العمل

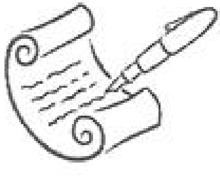
"لقد حصلت أخيراً على الترقية..."

... لا أستطيع أن أخبركما مدى امتناني لكما ولبوصلة الشخصية... لقد حصلت أخيرا على الترقية في العمل والتي فاتتني عبر السنتين الأخيرتين، وشعرت بأنني ملزم بأن أخبركما.

لقد كان الأمر مذهلاً. بعد أن أدركت أن رئيسي شمال-شرقي، كنت قادرا على إدراك لماذا تدفعه شخصيتي الجنوب-غربية إلى الجنون. توقفت عن الشكوى، وعن رؤية رفاق العمل وقضاء وقت طويل معهم، وعن الحضور متأخرا عدة مرات في الأسبوع. ثم، بذلت جهدا مقصودا لزيادة سرعة عادات العمل، والإجابة على الأسئلة التي تُطرح عليَّ بدقة من دون استطراد أو زخرفة، وتصحيح تقاريري بدقة أكثر لأتأكد من أنها خالية من الأخطاء قبل أن أرسل إليه نسخة منها (بمساعدة أحد أصدقائي الشرقيين في العمل؛ إن التناصح وسيلة عظيمة). بالطبع، لا أزال أعمل على تحسين أجزاء أخرى، ولكن هذه كانت تسبب لي معظم المشكلات في العمل.

أخيرا تحقق لي النجاح! إن تشبيهات بوصلة الشخصية معقولة. فإذا كانت لدي مشكلة في تذكر ماذا يحب الشمالي وماذا يكره، أسأل نفسي فقط ماذا يمكن أن يريد أحد أفراد قبائل الفايكنج، وتصبح الإجابة سهلة جدا. الأمر في غاية البساطة؛ البوصلة رائعة...

تشك أيه



تعديل رقيق للصداقة

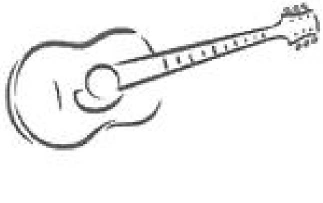
"كنت أتساءل لماذا يبدو وكأن شيئا ما مفقود..."

... أنا وإنجي صديقتان منذ عشرين سنة، ولدة عشرين سنة كنت أتساءل لماذا يبدو وكأن شيئا ما مفقود، على الرغم من أننا نرى بعضنا كثيرا. ابتدأت الآن أفهم.

تحتاج طبيعتي الشمالية إلى شخص قوي لا يخاف أن يعبر عن رأيه، ويستطيع أن يدخل في حوارات من وقت لآخر (عن الساسة، وتربية الأطفال، إلخ) ويستمتع بمناظرة جيدة بين حين وآخر. كما أنني أحتاج إلى الأصدقاء الذين يسعون لتحقيق أهدافهم بدلا من الجلوس هناك واختلاق الأعذار لعدم قدرتهم على تحقيق أحلامهم. إنني لا أحتمل التذمر والشكوى تماما. فلسفتي هي، "انهض من مقعدك واعمل شيئا، حتى ولو كان خطأ!" إنجي لا تستطيع أو لا تريد (من الواضح أنها جنوبية)، ثم تتسكع هنا وهناك، وهذا ما يؤجج غضبي حقاً.

فلماذا نحن أصدقاء؟ ربما لأنها معجبة بي تماما وتنظر إليّ بإكبار. إنني الآن أدرك أنني كنت أستعملها، بطريقة ما، لتغذية الأنا لديّ ولتشجيعي. فكل علاقتنا كانت متمركزة حولي. ولكن الآن، بكتابة هذه الرسالة، أدرك أنني أحتاج أن أبذل العون لتغيير هذه الحالة. سأقوم بالتركيز على إشباع حاجاتها من أجل التغيير. ربما أستطيع مساندتها ومساعدتها للتغلب على مخاوفها. أتمنى ذلك. وعلى أية حال، ربما يؤدي رد الجميل إلى ملء الفرغ الذي كنت أشعر به...

ليندا ف



إطراء من والدة

"لقد ساعدتني البوصلة على بناء علاقات أقوى وأكثر قربا مع أولادي..."

... يا له من كنز ذلك الذي زودتني به بوصلة الشخصية بتوضيحها لي لماذا لا يكون ابني في مثل مستوى أخته كطالب في المدرسة، على الرغم من أن نتائج اختبار ذكائه تبدو نوعا ما أعلى قليلا. إن كوني قادرة على إدراك أن طبيعة تُودْ الغربية تتمرد بطبيعتها ضد كل قواعد وبنية معظم البيئات المدرسية، بينما طبيعة تانيا الشرقية تزدهر ضمن تلك الحواجز، كان نعمة عليّ. لقد كنت غارقة في القلق والشعور بالذنب، واستعمال البوصلة حررني من كل ذلك وأعانني على اتخاذ خطوات محددة للتأكد من أن كلا من تُودْ وتانيا يُعطى الفرص والمصادر ليتعلم بطريقة تتناسب مع طبيعتهما وشخصيتهما الفردية. لقد قمت، في الحقيقة، بمناقشة نموذجكما مع عدد من مدرسيهما، وكذلك مع عدد قليل من أصدقائي في مجلس المدرسة...

شكرا لكما على الطمأنينة التي منحتموني إياها كأم، لقد ساعدتني بوصلة الشخصية على بناء علاقات أقوى وأكثر قربا مع أولادي، وبخلافات أقل. إنها معجزة...

بتسي إس

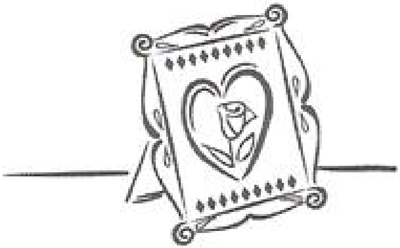
تلهّف شاب

"أريد أن أكون محبوبا، ولكن لا أحد يحبني..."

... لقد كنت طول حياتي أكره نفسي لأنني يمكن أن أكون حقيرا للغاية ومبغضاً للناس. إنني أصيح وأصرخ عندما لا أنال ما أريد، وقد أفسد هذا حياتي. أريد أن أكون محبوبا، ولكن لا أحد يحبني، وأنا لا ألومهم؛ وأنا لا أحب نفسي كذلك. (أنا متأكد من أني شمالي مع تقدير ذات منخفض).

ولكن لقد أعطتني بوصلة الشخصية أملا. إنني بحق أركز على تعلم أن أكون جنوبيا أكثر. إنني منذ ثلاثة أشهر تقريباً أمارس السلوكيات الجنوبية، وقد أصبح الأولاد في المدرسة أكثر لطفا معي على الغداء. فكوني ودوداً ولطيفاً له نتائج حسنة، كما أنني أمارس التحكم في غضبي بطريقة أفضل عن طريق إدراك أن أسلوبي ومشاعري ليست هي الصحيحة فقط. إن البوصلة تبيّن أن كل واحد لديه جوانب حسنة...

بيا دي



التنافس من أجل السيطرة

"لقد أحسست بأنها تسيّر حياتي..."

... سكرتيرتي، سالي، رائعة (نمط شخصيتها شمال-شرقي، من دون شك). إنها تحضر مبكرة وتتأخر عندما تكون لدينا مواعيد نهائية حاسمة يلزم الوفاء بها. إنها تتحقق من أن كل اتصالاتي الهاتفية تم عرضها ولا تسمح لأي أحد بمقاطعتي دون ضرورة، كما أنها تستطيع الطباعة بسرعة أكثر من أي أحد آخر في المبنى.

فما هي مشكلتي، إذاً؟ لقد أحسست بأنها تُسيّر حياتي! فلم يكن لي أي سلطة على أجزاء من عملي الخاص، وهذا يتداخل حتى في حياتي الشخصية. كما أنها يوما قالت لزوجتي بأنه لا يمكن إزعاجي! (سالي لحسن الحظ مخطوبة، ولذلك لم يكن الأمر متعلقا بأي علاقة بيننا، أو غيرَة. إنها فقط أرادت أن تتحقق من أنني في سلام حتى أقوم بما أريد القيام به بأقل قدر ممكن من الضغوط، ولكنها بالغت في الأمر كثيراً).

لقد جعلتني بوصلة الشخصية أدرك أن كل المتاعب مع الناس يمكن حلها بقليل من التفكير والتخطيط. بالطبع، لم أكن أرغب في تنفير سكرتيرة عظيمة، وبالتأكيد لم أكن أرغب في إشعال غضبها القوي خوفا من احتمال أن تترك العمل. وبعد مراجعة صفات الشماليين والجنوبيين عدة مرات، أدركت أن سالي كانت تحتاج إلى درجة تحكم أكبر من سكرتيرة غير-شمالية، ولن ترحب كشرقية في طبعها دون الغالب بتغييرات جذرية.

كان حلي بسيطا. لقد قمت بتركيب خط هاتف خاص في مكتبي، وأعطيت الرقم لزوجتي وأصدقائي، وللأعضاء والعملاء المقربين فقط. ولم أجعل ذلك الهاتف متوفرا لسكرتيرتي لتجيب عليه. وبهذه الطريقة تأكدت من أنني سأستقبل كل المكالمات العاجلة والشخصية بنفسي ولا تزال سالي تقوم بأداء الأعمال بطريقتها الخاصة، كما كانت تفعل ذلك لخمس سنوات.

هنري إل

وجهات نظر قبل المراهقة

"كانت أمي تنغص عليَ باستمرار في كل شيء..."

... عمري اثنتا عشرة سنة. واسمي كاترينا. ربما لم تتلقوا قط من قبل رسالة من شخص صغير، ولكني أردت أن أقول شكرا لكما. فنظرا لأنني وأمي كنا نستعمل البوصلة، تحسنت حياتي كثيرا.

كانت أمي تنغص عليّ باستمرار في كل شيء. تنظيف غرفتي؛ حل واجباتي؛ التقاط مخلفاتي حتى قبل أن أطرحها؛ وتنظيف أسناني بالفرشاة. كانت تفحص كيف قمت بتنظيف أسناني وتجبرني على القيام بذلك مرارا وتكرارا حتى تقرر أن أسناني في حالة ممتازة. لقد دفعتني إلى حافة الجنون. كنت أظن أن أمي مخبولة حتى علمت عن بوصلة الشخصية في ورشة عمل في منظمتنا الشبابية. قمت بإحضارها إلى المنزل وأطلعت الجميع عليها، وبخاصة أمي.

لقد استمتعنا بالوقت ونحن نحاول أن نخمن من أي الأنماط نحن. أمي شرقية وأنا غربي. لقد ساعدتنا بوصلة الشخصية في إدراك كيف أن تنغيصها جعلني أشعر بالرغبة في أن أصرخ. لقد أدركت أنها بحاجة إلى أن تسترخي قليلا وألا تطلب الكمال في كل ثانية. لا يزال عليّ القيام بأشياء ولكن لم تعد أمي مزعجة جدا حيال ذلك. إنها تسمح لي أكثر بأن أقوم بذلك بنفسي. إنني أحب البوصلة حقا...

كاترينا جيه

السعادة في المنزل

"إنني أكثر سعادة، ولهذا أنا أفضل كزوجة..."

... لو أنني أستطيع أن أضمكما بحرارة، فسأفعل. لقد غير كتابكما بوصلة الشخصية حياتي كثيرا جدا! فبعد أن حضر زوجي إحدى ورش العمل، حيث قدمتما بوصلة الشخصية، فقد أصبح مختلفا جدا. إنه يبذل جهدا ويحاول فهمي وفهم مشاعري للمرة الأولى.

كجنوبية (نعم، لقد علمني كل شيء عن البوصلة، أيضا)، كنت أحتاج من دوغ (زوجي الغربي) أن يُنصت إليّ، وأن يقضي وقتا يتحدث فيه معي. لقد كان دائما يندفع هنا وهناك، في عجلة، ويتركني لأشعر بالوحدة والهجر. إنه لا يزال مشغولا، ولكنه يخصص وقتا ليجري معي محادثة جيدة واحدة على الأقل يومياً، أو يومياً تقريباً. إنني أكثر سعادة، ولهذا أنا أفضل كزوجة، وهذا ما يجعلني سعيدة أيضاً.

كيلي زد



أسئلة وأجوبة عن استعمال بوصلة الشخصية في حياتك اليومية

سؤال **أنا أعيش في الشرق، لكن نمط شخصيتي غربي. ماذا عليّ أن أفعل؟ (لا أستطيع الهجرة إلى الغرب).**

جواب اعمل على تحسين خصائصك الشرقية. وستصبح سهلة بغض النظر عن مكان إقامتك، وهذا حق بالنسبة لكل أنماط السمات الأربعة الطبيعية. وكل أصناف الناس يعيشون في كل جزء من القاطعات الجغرافية الأربعة، ولكن تقوية الطبيعة المشابهة لمكان إقامتك سيعينك على أن تشعر براحة أكبر وأن تكون أكثر فعالية في البيئة الحضارية.

سؤال **أنا جنوبي في نمط شخصيتي، ولكني أشغل وظيفة تتطلب غالبا مهارات شمالية. هل ينبغي عليّ أن أبحث عن وظيفة جنوبية؟ (مع الارتفاع الكبير في نسبة البطالة، لا أعتقد أنه سيكون في مقدوري أن أكون انتقائيا).**

جواب من الطبيعي أن تكون أكثر ارتياحا بكثير وأكثر كفاءة في وظيفة جنوبية، ولذا فلن يضر أن تُبقي الهوائي مرفوعا في حالة توفر وظيفة جنوبية. ولكن، تستطيع أن تكون شماليا أكثر بملاحظة الشماليين والتناصح معهم. وتستطيع أيضا ممارسة التصرف بأسلوب شمالي، على الرغم من أنه مضاد لطبيعتك وسيكون صعبا بالنسبة لك في البداية: كل المهارات يمكن تعلمها. وتعتمد

درجة الكفاءة التي تحققها في تطوير اتجاهات ومقدرات كل نمط على استبصارك، وإرادتك، وحزمك وممارستك.

سؤال **أنا مدرس جنوبي وأحب بصدق طلبتي في المرحلة الابتدائية، ولكن ابني يكره المدرسة دائما. هل هذا خطئي؟ ماذا يمكن أن أكون قد فعلت لأحوله ضدها؟**

جواب ربما لا شيء. ببساطة من المحتمل جدا أن تكون طبيعة ابنك غربية، وهي بطبيعتها تكره البنية الجامدة، والقوانين والتوقعات الدقيقة وتتمرد عليها غالبا. فالانتباه بدقة لمادة واحدة لمدة ٤٢ دقيقة بالضبط من دون أحلام يقظة عبر النافذة أسهل بكثير للشرقي منها للغربي.

سؤال **سمات الشماليين التي أعجب بها للغاية في زوجي في العمل (قوته، وحسمه، وقيادته) تصبح مخيفة في المنزل عندما لا يكون هناك أحد متوفر له ليؤثر فيه (إنه يتنمر عليّ، ويقمع الأطفال، ويصبح في الحقيقة عدوانيا وعنيفا عندما يغضب). كيف يمكن أن يكون نفس الشخص مختلفا للغاية؟**

جواب الصفات التي تثير أشد الإعجاب في أي من الأنماط الطبيعية الأربعة يمكن أن تتحول من المستوى النمطي إلى التطرف تحت ظروف معينة. فالسلوكيات المتطرفة ذات المدى البعيد تعني غالبا أن لدى الشخص تقدير ذات منخفضاً. والسلوكيات المتطرفة ذات المدى القصير يمكن أن تكون بسبب الضغوط والإنهاك. ولحسن الحظ، هذه الظروف الثلاثة يمكن أن تكون مؤقتة، على الرغم من أن تغيير تقدير الذات المنخفض إلى تقدير ذات مرتفع ربما يتطلب إرشادا تخصصيا ويتطلب بعض الوقت.

سؤال **أنا شرقي وهذا من أكون. ولا أريد أن أذهب إلى الغرب أو أي مكان آخر على بوصلة الشخصية. أنا أحب كوني شرقياً ولا أريد أن أكون أي شيء آخر. وعلى الناس أن يقبلوني كما أنا، أو أن يتعودوا على ذلك. لماذا يتوجب عليّ أن أغير من أكون؟**

جواب يجب ألا تحاول تغيير من تكون؛ وربما لن تستطيع تغيير نمط شخصيتك الأصيل عن طريق تعلم وتنمية الخصائص والمهارات الطبيعية بالنسبة للأنماط الثلاثة الأخرى. الأمر مسألة نمو، وليس تغيير. تستطيع أن تطور منظورا أوسع من المهارات والمقدرات التي تختار من بينها، بناءً على الحاجة لهذه القدرات في أوضاع معينة، أو عندما تتعامل مع شخص أو مجموعة محددة. هذا النوع من النمو يمكن أن يزيد من فرص نجاحك في علاقاتك وفي وظيفتك أو مهنتك. والخطوة الأولى هي تعلم قيمة السمات المختلفة عن تلك التي هي طبيعية بالنسبة لك؛ لأن تلك هي التي تشتد حاجتك إليها.

سؤال **لماذا تسمون بوصلة الشخصية أداة؟ إنني أنظر إليها كفكرة مثيرة للاهتمام، ولكن حقا ليس كأداة. ماذا يعني هذا؟**

جواب بوصلة الشخصية عبارة عن أداة لأنها وسيلة يمكن أن تستعملها لتحقيق غرض محدد وتحصل على النتيجة المطلوبة. أولا، يجب أن تفهم فيما يمكن أن تُستَعْمَل (لتفهم نفسك والآخرين أفضل، ولتتعامل بفعالية أكبر مع كل أنماط الشخصية في كل الأحوال). بعد ذلك، تحتاج إلى أن تفهم كيف تستعملها (انظر ماذا تحتاج أن تعرف في الدليل، وهي مصممة بيانيا كدليل سهل وسريع؛ ثم تمرّن على القيام بما يقترحه الكتاب). وكلما أصبحت أكثر حذقاً

في التعامل مع الناس والأحوال وفقا لحاجاتهم، بدلا مما هو طبيعي وميسر لك، فالنتائج الإيجابية ستبرهن على أن بوصلة الشخصية أداة نافعة مفيدة.

سؤال **إن مفهوم الأنماط الأربعة للشخصية معروف منذ زمن طويل. لماذا لا تتركونه، بدلا من إبرازه بأسلوب آخر لتصنيف هذه الأنماط؟**

جواب يبدو أن مجتمعنا العالمي يتطلب بحثا متواصلا عما هو أسرع، وأسهل، وعما هو عملي أكثر، خاصة الآن. فمع إمكانيات شبكة الإنترنت Internet، أصبح من اللازم أن يكون الناس قادرين على التواصل بفعالية على المستوى العالمي الذي سيأخذ في اعتباره فهم وتقييم واحترام الاختلافات الحضارية. وبوصلة الشخصية تتوجه نحو هذا المطلب بتبسيط ما هو مقبول الآن لدى المجتمع العلمي وفي العالم عموما، مع المحافظة على وحدة ودقة المبادئ المقررة. فبالتأكيد على كل من الأنماط الغالبة ودون الغالبة (الأساسية والثانوية)، تزيد بوصلة الشخصية من دقة التنميط، ومن الفهم لطبيعة كل شخص كنوع فريد ضمن حدود نمط شخصية عالمي. وباختصار، تجعل بوصلة الشخصية البيانات العلمية المعروفة أكثر فائدة في الحياة اليومية للشخص العادي عبر أنحاء العالم.

سؤال **لقد تزوجت مرتين. لم نكن أنا وزوجتي الأولى متناسبين أبداً، ولكن أنا وزوجتي الثانية منسجمان للغاية. أنا لا أظن أنني تغيرت كثيرا، فماذا يعني هذا بالنسبة لزيجاتي؟ هل كان محكوما على زواجي الأول بالفشل منذ البداية لأننا كنا من أنماط شخصية غير متناسبة؟ فإذا كان الأمر كذلك، فقد كان من الممكن توفير كثير من التبعات العاطفية والمالية لو كانت هناك طريقة للحكم على مدى التناسب قبل أن تبدأ علاقتنا بالنمو.**

جواب على الرغم من أن الفكرة تبدو تقريبا مضحكة أو مبتذلة، فإنها ليست خارج نطاق المنطق تماما. بالطبع، هناك القليل من العلاقات والأوضاع "محكوم عليها بالفشل منذ البداية" لأن النتائج تعتمد غالبا على الحكمة والجهود التي تُبذل فيها. ولكن، صحيح أن بعض الناس ببساطة ليسوا متناسبين، بطبيعتهم. فنحن نعرف، على سبيل المثال، أن الناس الذين لديهم طبائع متضادة تماماً يشتركون في القليل جداً، ويميلون إلى أن يسببوا لبعضهم مع مرور الوقت أشد الضّيق، إلا أن كلا النمطين أكثر تكاملاً وتوازناً في كافة الاتجاهات الأربع. ولعل مما يبعث على السرور أنه حتى المتضادين بقوة في علاقة يستطيعون أن يتعلموا كيف يوازنون طبائعهم الخاصة بتنمية بعض السمات من النمط المضاد من أجل الوفاء بحاجات شريكهم بطريقة أفضل. ومن الناحية المثالية، يمكن أن يكون الفحص المسبق للتناسب عن طريق استعمال بوصلة الشخصية معينا لنا على القيام باختيارات وجهود مستنيرة والتي يمكن أن تفيد كل علاقاتنا.

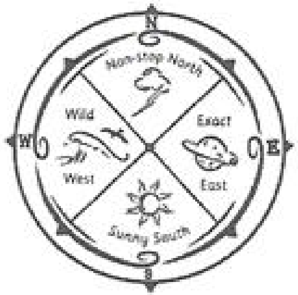
سؤال أنا، كناشر لصحيفة رئيسية، أحتاج في الغالب إلى موظفين شمال–غربيين يستطيعون أن يوفوا بالمواعيد النهائية ويكون لديهم الاستعداد للقيام بمجازفات من أجل الحصول على الأخبار المهمة. والذي اكتشفته، مع ذلك، هو أن لدي الكثير من الجنوب–شرقيين يعملون معي. إنهم دون شك قد أظهروا تميزاً وكفاءة في المقابلة؛ ولكن ماذا أفعل الآن؟

جواب هناك ثلاثة حلول لهذه المعضلة الشائعة. الأول هو أن تنقل أي موظف جنوب–شرقي بقدر ما تستطيع إلى وظائف جنوب–شرقية، كلما كان ذلك معقولا، لأنك وإياهم ستكونون أكثر سعادة. الحل الآخر هو أن تقدم تدريبا

خاصاً لموظفيك الجنوب-شرقيين لتنمية خصائص ومهارات شمال-غربية. أخيراً، كلما أصبح أحد المراكز شاغراً، تأكد من أنك تستهدف وتوظف نمط الشخصية الذي تحتاج إليه في كل مركز. وكما يبدو أنك على وعي به، وضع الشخص المناسب في الوظيفة المناسبة يؤدي إلى تحسين الفعالية، والجودة، والإنتاجية، والدافعية والروح المعنوية. وبكلمة أخرى، التوظيف والتعيين الذكي يزيد من الأرباح.

سؤال **يبدو أن لدي عددا متوازنا من الصفات من كل الأنماط الأربعة. وأنا بكل أمانة لا أعرف أيها الغالب وأيها دون الغالب. يبدو أنني في الوسط، فكيف أستطيع التواصل مع بوصلة الشخصية.**

جواب الحقيقة هي أنه، مهما كنت متوازنا في كل أنماط الطبيعة الأربعة، فستكون غالبا في أحدها ودون غالب في آخر يكون مجاورا لنمطك الغالب على البوصلة. ولأنه يكون أكثر سهولة في العادة تحديد الطبع الذي يكون على الأقل أكثر رسوخا فيك بقليل، فهذا أسلوب جيد للتأكد من نمطك الغالب. إن طبعك الغالب سيكون دائما مواجها لطبعك الأضعف على البوصلة.



ملخص

نحن جميعا نستطيع أن نتعلم من الحرباء، ومن أساتذة التنكر الآخرين في الطبيعة. على سبيل المثال، في بعض الظروف الخاصة، تتغير كثير من الحيوانات إلى لون البيئة المحيطة من أجل البقاء. عندما تستعمل بوصلة الشخصية لاكتشاف طبيعتك الخاصة، ومن ثم لتقوية نقاط الضعف لديك حتى تصبح شخصا أكثر تكاملا وتكيفا، عندها سيظن الآخرون أنك من نفس نمط شخصيتهم. فكونك متوجها نحو الآخر هو مفتاح التواصل الفعال، وازدهار العلاقات والبقاء في عالم المهنة. هذا يعني أنك ستكون قادرا على التواصل مع الآخرين وفقا لنمطهم، وحاجتهم، أفضل من كوْنه وفقا لما هو طبيعي وميسر بالنسبة لك. وستكون قادرا على أن تقيم بسرعة نمط الشخص، والمجموعة، والحالة التي تتعامل معها، وأن تتوجه إليهم بطريقة مبنية على طبيعتهم، وليست على طبيعتك الخاصة.

استعمل البوصلة لترشدك في جميع ارتباطاتك مع الناس، بغض النظر عن ماهية الظروف. فالمبادئ هي نفسها، وتصرف بدقة في كل مرة، عندما تكون في المنزل، أو في مكان العمل أو مع غرباء. على سبيل المثال، إذا وجدت نفسك وجها لوجه مع أنماط شخصية شمالية (مهما كان نمطك)، فمن المهم أن تنظر مباشرة في أعينهم، وأن تقف مستقيما، وأن تصافح بثبات، وأن تتذكر دائماً ألا تأخذ الكثير من وقتهم. وعندما تتعامل مع أنماط شرقية (مرة أخرى، بغض النظر عن وجهتك الخاصة)، من المهم أن تلتزم بالآداب المناسبة، وأن تكون واضحا، وأن تعرض معلومات دقيقة، وأن تتذكر دائما ألا تتفوه بعبارات غير منطقية. وعندما تتحدث مع أنماط جنوبية (سواء كانت طبيعتك

الغالبة جنوبية أم لا)، من المهم أن تقدم ابتسامة دافئة، وربتة خاصة على الكتف أو تأخذ بالأحضان، واستعلم بصدق عن صحتهم، وعائلاتهم، وتذكر دائماً أن تأخذ وقتاً لتنصت لإجابتهم. وعندما تواجه بغربيين (مرة أخرى، دون اعتبار لطبيعتك الشخصية)، من المهم أن تبقى طليقا ومسترخيا، مع توجه غير رسمي، "مع الريح حيث تميل" والذي يشجع المرونة العفوية، مع تذكر أن تُبقي على روح الفكاهة والمغامرة.

تذكر أن الأحوال، والمناسبات، والوظائف لها أنماط خاصة بها. فالأحوال التي تتطلب قيادة قوية، أو سرعة في العمل للوفاء بمواعيد نهائية حاسمة، هذه أحوال شمالية تتطلب مهارات شمالية (مهما يكون نمطك). وتلك التي تتطلب تخطيطا دقيقا، أو تحليلات تفصيلية، فهي أحوال شرقية تتطلب مهارات شرقية (أيضا، بغض النظر عن وجهتك). والمناسبات التي تتطلب إبقاء الناس سعداء، أو دفع جماعات للتعاون مع بعض كفريق، هذه أحوال جنوبية تتطلب مهارات جنوبية (سواء كانت طبيعتك الغالبة جنوبية أم لا). والوظائف التي تتطلب تخيلا وابتكارية، أو تنسيق عدة مشاريع أو أحداث مختلفة، هذه أحوال غربية تتطلب مهارات غربية (أيضا، دون اعتبار لطبيعتك الشخصية).

بوصلة الشخصية وسيلة تساعدك على التعرف على نمط شخصيتك وأنماط شخصيات الآخرين، وتدلك على طرق لتصبح شخصا متكاملا ومتكيفا. وسيواجه الآخرون صعوبة في تحديد نمط شخصيتك الحقيقي بمجرد أن تكون قد تعلمت وطورت المهارات المطلوبة للتحرك من اتجاه إلى آخر بسهولة، بناءً على الحاجة، بدلا من طبيعتك الشخصية (مثل الحرباء). وكونك قد أصبحت متنوعا في مهارات كل أنماط الشخصية الأربعة لا يغير من طبيعتك الأساسية، ولكن هذا يوسّع من أفقك ومستويات مقدرتك، ويحسّن من مقدرتك للتواصل مع الناس، مهما كان نمط شخصيتك.

ملحق : لمحة عن خصائص ومهارات الشمال والشرق والجنوب والغرب :

الشمالي

الشعار: يقوم بإنجاز العمل بسرعة

النمطي

- توكيدي
- استقلالي
- حاسم
- مسيطر
- سريع الحركة
- ذاتي البدء
- واثق من نفسه
- تسلطي
- متمركز حول الهدف
- طموح
- منفتح/مباشر
- قوي الإرادة
- تنافسي
- عازم
- جاد في العمل
- قائد
- متوجه نحو المهمة
- مسئول
- مدفوع بالعمل
- شجاع

المتطرف

- عنيف
- مزاحم
- متحكم
- ساخر
- غير صبور
- انفجاري
- مغرور
- كثير المراء
- دائما مصيب/أفضل
- متفاخر
- وقح
- نزّاع للحكم على الغير
- قاس
- توّاق للسلطة
- استبدادي
- كثير المطالب
- مستمع سيئ
- متمركز حول الذات
- غير حساس
- انتقامي

المواهب

- يؤدي المهمة بسرعة
- يتخذ قرارات سريعة
- يفاوض على الشروط
- يستهل المهمات
- يقرر نوع النشاط
- يتولى المسئولية
- يتنافس للفوز
- يحدد الأولويات المهمة
- يعمل بجد
- يتحرك بسرعة
- يضع أهدافا
- يحقق النجاح
- يوحد الخطوات
- يؤكد السّلطة
- يُبَسّط الإجراءات
- يُسَرّع العمليات
- يحصل على نتائج
- يسمي الأشياء باسمها
- يقوم بالتقديرات بسرعة
- يواجه التحديات

الشرقي

الشعار: يقوم بإنجاز العمل بصورة صحيحة من المرة الأولى

النمطي

- متمركز حول الجودة
- تفصيلي
- متماسك
- بطيء الحركة
- متأن
- مُركِّز
- منهجي
- مُنظم
- مُخطط
- منطقي
- تحليلي
- مميز
- دقيق
- إنتاجي
- مسئول
- يمكن الاعتماد عليه
- تقليدي
- محافظ
- جاد
- متحفظ

المتطرف

- مدفوع بتحقيق الكمال
- يخلو من حس الفكاهة
- غير مرن
- عاجز عن التقدم
- وسواسي
- كثير الغفلة
- أحادي النظرة
- أسير العادة
- انتقادي
- طقوسي
- يحب النكد والحزن
- غير متسامح
- صارم لا يلين
- منعزل
- وحداني
- ضيق الأفق
- مضجر، ممل
- انتقادي
- مزاجي
- متشائم

المواهب

- يعمل بأسلوب صحيح
- يخطط بدقة تفصيلية
- حلال صعوبات
- يطارد المشكلات
- يحقق الجودة
- يحلل بدقة
- يراجع أو يفحص الأخطاء
- ينظم كل شيء
- يصنف البيانات
- يتبع الإجراءات
- يفوق التوقعات
- يوضح الحقائق الدقيقة
- يقبل تحمل المسئولية
- مُقنِع منطقيا
- يعقد مقارنات
- يقيس بدقة
- يؤدي المهام الروتينية
- يحفظ السجلات
- يحافظ على الدقة
- يأتي في الموعد المحدد

الجنوبي

الشعار: يشكل أفضل المجموعات

النمطي

- عضو مجموعة اجتماعي
- ودود
- محبوب
- بطئ الحركة
- مُسْتَرْخ
- مستمع جيد
- متعاطف
- محب للسلام
- لطيف
- معين
- جواد
- مهتم
- يعتني
- متفهم
- صبور
- كريم
- محب للبذل
- متمركز حول العملية
- متمهل

المتطرف

- اعتمادي
- خجول
- تسويفي
- واهن
- غير توكيدي
- خنوع
- كثير الشكوى
- كثير التحبيب
- غير آمن
- هَلِع
- تجرح مشاعره بسهولة
- منسحب
- معذب
- سريع التأثر بالنقد
- مفرط في الحماس ليُرضى
- سهل الإكراه
- متشبث
- استئثاري
- يُضَحَّى به
- حزين ووحيد

المواهب

- يشكل أفضل الفِرَق
- يتوسط في النزاعات
- يُوَحِّد مجموعات مختلفة
- يشحذ عزيمة الآخرين
- يستعمل أساليب لبقة
- يستمع لكل الأطراف
- يتصرف كضابط اتصال
- يتواصل بطريقة جيدة
- يمكنه أن يبيع أي شيء
- يريح الآخرين
- يعرض الصداقة
- يعمل بتعاون مع الآخرين
- يسهل العمليات
- يجيد النصح
- يُعَلِّم
- يتطوع بالمساعدة
- ينشر الطيبة والخير
- يحث على السلام
- يوحي بالولاء
- يصفح عن الأخطاء

الغربي

الشعار: يتوسع في كل الآفاق

النمطي

- مجازف
- يحب المغامرات
- سريع الحركة
- نشط
- خيالي
- غير تقليدي
- ابتكاري
- إبداعي
- مرن
- متعدد المواهب
- يعالج مهاما متعددة
- متكيف
- عفوي
- غير متناسق
- حماسي
- لديه حس الفكاهة
- منطلق
- متنوع الجوانب/المهارات
- متمركز حول الفكرة
- حالم

المتطرف

- صاحب حيل
- سخيف
- عرضة لارتكاب الأخطاء
- اندفاعي
- قليل التركيز
- مشتت
- لا يقدر على الإنهاء
- متقلب/طائش
- غير منضبط
- غير مبال
- غير منظم
- غريب/شاذ
- يتأخر كثيرا عن المواعيد
- غير مسئول
- عابث
- متهور ومجنون
- كثير المبالغة
- غير دقيق
- متظاهر
- مراوغ

المواهب

- يدرك الاحتمالات
- يوسّع المدى
- يحل المشكلات
- يرسم خططا لنشاط جديد
- ينسق بين مشروعات
- يحفز الآخرين
- يتوقع المستقبل
- يصمم بإبداع
- يجازف
- لديه مرونة
- يعالج وظائف متعددة
- يستخرج أفكارا كثيرة
- يُنتدب للمهمات
- ينظر للمدى البعيد
- يرتجل في نفس اللحظة
- يخلق أعمالا أصيلة
- يتحرر من الضغوط
- يبتكر أساليب جديدة
- سريع التكيف مع التغيير
- يُلهب روح الإبداع

هل أردت يوما أن تعرف المزيد عن نفسك وعن الناس الموجودين في حياتك؟

ألق نظرة على الاستبيان التالي. هل انت

شمالي ▢ توكيدي ▢ سريع الخطى ▢ مصمم،

شرقي ▢ منطقي ▢ تحليلي ▢ تسعى للكمال،

جنوبي ▢ ودود ▢ متعاون ▢ صبور،

غربي ▢ ابتكاري ▢ ابداعي ▢ منكيف،

أو خليط خاص من هذه السمات جميعا؟



لكي تعرف اي نوع من الشخصيات ينطبق عليك بدقة، وعلى أصدقائك وأفراد عائلتك. دع «بوصلة الشخصية» تكون مرشدك. فهذا النظام الفريد سوف يعطيك المفتاح لتحديد وتعيين انماط الشخصية الرئيسية. اجعل هذا الكتاب مستشارك لكي تعرف المزيد عن نفسك وعن الآخرين من حولك.





اكتشف: ● ما يجعلك فريداً وما تستطيع فعله بطبيعتك بصورة جيدة

● ما هي أفضل طريقة لإقامة علاقات مع الآخرين

● كيف تلطف من حدة المواجهات وتدفع الآخرين على النجاح

● ما نوع الشخصية المناسب لكل وظيفة

● القيمة الحقيقية لتطوير جميع أنواع الشخصية الأربعة في حياتك اليومية كتابة «بوصلة الشخصية» ممتع في قراءته وعملي للغاية، وهو يتيح لك تحسين تقديرك لذاتك، ولعلاقاتك مع الآخرين، وتحسين مهاراتك في الاتصال والتنافس.

دع بوصلة الشخصية توجهك في الاتجاه الصحيح.



بوصلة الشخصية هي أول اداة سهلة الاستعمال تعمل بفاعلية

لوري كريج، مدير العمليات الميدانية بجريدة USA Today

6 281072 008420
282203227

مكتبة جرير
JARIR BOOKSTORE
... not just a Bookstore ... أكثر من مجرد مكتبة

ELEMENT